SUD OUEST éco
PAYS BASQUE

Les suppléments du quotidien

Le pari gagnant de l'océan

Surf, ces shapers qui innovent
Plaisance, le commerce des anneaux
La thalasso tente de garder la tête hors de l'eau

Notre dossier région

Le Sud-Ouest à l'export
Les entreprises cherchent la croissance sur les marchés étrangers : entretien avec le secrétaire d'État au commerce extérieur Matthias Fekl

Internet

Tous nos dossiers sur le web
La région, le département et toutes les informations économiques sur www.sudouest.fr

Palmarès

Classement
Retrouvez le palmarès des 50 premières entreprises du département avec Pouey International

Ils ont marqué l'année 2014

Les Aquitains de l'année 2014
SUD OUEST — +X BANQUE POPULAIRE
EN COLLABORATION AVEC KEDGE BUSINESS SCHOOL

Innovation, vitalité, confiance.
Découvrez pourquoi
Françoise Pariès, Céline Senaeyve
et Christian Pèes
sont les Aquitains de l'année 2014

SUD OUEST www.sudouest.fr — +X BANQUE POPULAIRE
KEDGE BUSINESS SCHOOL — Pouey International
Avec le soutien de

PROMOTION IMMOBILIÈRE

Sagec Atlantique, une valeur sûre

Créé en 1967 à Pau, aujourd'hui installé à Anglet, le promoteur local SAGEC Atlantique s'est imposé au fil du temps comme un acteur incontournable de l'immobilier Sud Aquitain.

INFOS

CA : 60 millions d'euros

Effectif : 25 personnes

Date de création : 1967

Président : Pascal Thibaut

Secteur géographique :
Sud Aquitaine, Béarn, Bretagne.

Pascal Thibaut, Président de SAGEC Atlantique.

CONTACT

69, avenue de Bayonne
Résidence Aitzina
64600 Anglet
Tél. 05 59 22 03 22
Fax 05 59 22 49 89

biarritz@sagec.fr

www.sagec.fr

Plus de 10 000 logements construits depuis sa création en 1967, environ 300 livrés en 2014, près de 500 autres en cours de travaux... Dans une conjoncture tendue, SAGEC Atlantique se distingue de ses concurrents par une connaissance parfaite du marché local, du territoire, de ses besoins, et par un sens aigu du professionnalisme salué aussi bien par ses partenaires que par ses clients.

« Les résultats des enquêtes de satisfaction que nous menons régulièrement auprès de nos clients sont très positifs », souligne Pascal Thibaut, président de SAGEC Atlantique à Anglet. Ils apprécient la qualité des services, des prestations, la rigueur, le respect des délais et surtout la compétence et la proximité des équipes SAGEC. Ils se sentent rassurés, accompagnés. « Nous considérons que la décision d'acheter un logement ne doit pas se prendre à la légère. Pour nous, la dimension humaine est essentielle. » SAGEC s'appuie pour cela sur des collaborateurs expérimentés, motivés et réactifs, qui savent écouter les clients afin de les guider dans leur démarche et répondre au mieux à leurs attentes.

« Nous portons par ailleurs une attention particulière à l'emplacement de nos résidences, ajoute Pascal Thibaut. L'emplacement est une question prioritaire. Quand nous choisissons un terrain, nous pensons avant tout au quotidien et au confort des futurs occupants. » Chaque projet est donc sélectionné avec soin, à l'instar de la **Villa Irrika à Bidart**, un site absolument unique sur la Côte basque, en première ligne face à la mer, sur les hauteurs de la plage d'Erretegia.

Une offre variée adaptée aux besoins de chacun

« La bonne image de SAGEC tient également à la diversité des logements que nous proposons, ajoute Pascal Thibaut. Aucune de nos résidences ne ressemble à une autre, que ce soit en terme d'architecture, de prix ou de type de logement. » À Idron, Lons ou Mouguerre, SAGEC Atlantique imagine par exemple des maisons avec jardin, au calme, à proximité immédiate de Pau ou de Bayonne pour profiter de la ville sans ses inconvénients. Dans l'agglomération bayonnaise, SAGEC privilégie de beaux appartements très bien placés, en coeur de ville, à deux pas des commerces, à l'image **des Terrasses de Lauga à Bayonne**, situées à 5 mn à pied des Halles centrales et de la cathédrale. D'autres projets comme **Le Clos Xabadenia à Bidart**, à deux pas du centre bourg et de la plage, illustrent la volonté de SAGEC de réserver à chaque fois à ses clients des emplacements uniques.

En 2015, une dizaine de nouvelles résidences seront lancées à Bayonne, Anglet, Saint-Pierre d'Irube, Capbreton, Labenne, Ustaritz ou Pau. De quoi élargir un peu plus encore l'offre de logements SAGEC et combler ainsi des clients exigeants à la recherche d'un logement exceptionnel, unique ou correspondant tout simplement à leurs attentes.

L'Amiral à Anglet, une résidence en coeur d'agglomération

La résidence L'Amiral est idéalement située, en plein centre-ville **d'Anglet**, à proximité immédiate de Bayonne et Biarritz, au coeur d'un quartier en pleine métamorphose. La résidence **L'Amiral** sera érigée en lieu et place de l'actuel bowling du Busquet, au calme, en retrait de l'avenue de Bayonne. Là où, d'ici quelques années, les trottoirs auront été élargis pour permettre aux habitants de flâner ou faire leurs emplettes dans les nouveaux commerces de proximité. Des pistes cyclables auront été aménagées. Une voie centrale aura été créée pour permettre le passage en site propre du futur « tramway » de l'agglomération...

Dessiné par l'architecte Bernard Signoret, **L'Amiral** a des allures d'élégant paquebot aux couleurs alcalines. Chaque appartement dispose d'une vaste terrasse, le plus souvent orientée au Sud. Au dernier étage, trois maisons sur le toit offrent un art de vivre unique grâce à de larges vues dégagées et à la proximité immédiate de toutes les commodités.

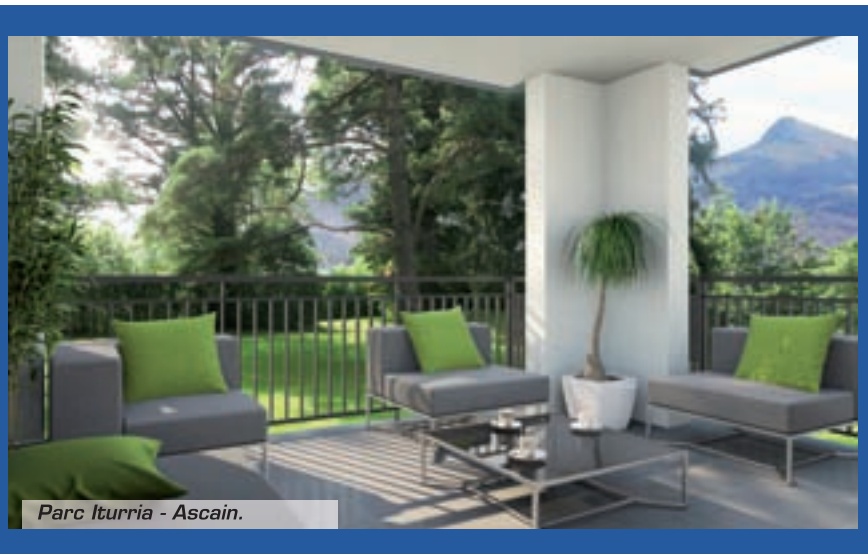
Les Terrasses de Lauga - Bayonne

Parc Iturria à Ascain, un petit paradis au pied de La Rhune

Les amoureux de la nature connaissent bien le bourg d'Ascain, point de départ de nombreuses excursions. Niché en pleine nature, à 800 m du centre-bourg, **Le Parc Iturria** bénéficie d'un emplacement exceptionnel au pied de La Rhune.

La résidence se compose de cinq grandes maisons dans un magnifique parc arboré de cèdres et autres arbres majestueux. L'élégance est de mise. Tous les appartements, très bien exposés, disposent d'une grande terrasse ou d'un jardin privatif pour profiter de l'environnement privilégié. Le cabinet d'architecture Douarche & Co a puisé son inspiration dans les maisons de maître traditionnelles, imposantes, caractéristiques du Pays basque.

L'Amiral - Anglet



Parc Iturria - Ascain.

601390890_PER

ÉDITO

Un océan d'économie

L'océan n'est pas uniquement synonyme de vacances. Pour les acteurs économiques, c'est même un vaste terrain d'exploration pour drainer chiffre d'affaires et débouchés. Au point de faire émerger un marché à part entière ? Certains parlent « d'économie bleue » pour qualifier cette activité florissante. Une image bucolique qui recèle des trésors de croissance.

Le Pays basque l'a bien compris, en faisant fructifier ses 35 kilomètres de littoral. D'Anglet à Hendaye, les professionnels du tourisme profitent de la notoriété grandissante de la « marque » Pays basque pour diversifier leurs offres et attirer de nouvelles clientèles. Pour peu que la météo soit de la partie, ils bénéficient directement de la curiosité de touristes à la recherche d'authenticité et de calme entre mer, montagne et Espagne. L'atout gastronomique est également valorisé pour étendre l'éventail de propositions.

Qui dit vague dit surf, et autour de ce phénomène de mode, s'agrègent de nouvelles start-up innovantes au côté de grandes marques telles que Quiksilver dont le siège européen est à Saint-Jean-de-Luz. Un marché de niche qui trouve progressivement son rythme de croisière. Les écoles de surf profitent également de cette tendance « retour à la nature ».

Côté ports, la plaisance prête plus à rire que la pêche. La liste d'attente est longue à Hendaye et à Anglet pour pouvoir stationner son bateau. À Saint-Jean-de-Luz, la criée retrouve un peu d'oxygène après des années difficiles, et poursuit ses efforts pour faire reconnaître sa démarche qualité.

La cité de l'océan de Biarritz s'inscrit aussi dans cette volonté de développer l'économie de la mer.

« Sud Ouest » vous propose de découvrir des illustrations de ces réussites sur un marché à conquérir. Un océan de créativité et d'originalité.

PIERRE SABATHIÉ

Supplément gratuit au journal du 27 novembre 2014

Président-Directeur Général : Olivier Gérolami
Directeur général délégué et directeur de la publication : Patrick Venries
Réalisation : Agence de développement
Directrice déléguée, rédactrice en chef adjointe : Marie-Luce Ribot.
Chef de service : Pierre-Emmanuel Cherpentier
Illustration de Une : Nicolas Mollo

Secrétariat de rédaction : Marie Le Guillou
Siège social :
Journal « Sud-Ouest »
23, Quai des Queyries, 33094 Bordeaux Cedex
Tél. 05 35 31 31 31
www.sudouest.fr
Régie Sud-Ouest publicité :
Tél. 05 35 31 27 06
N° de commission paritaire : 0415 C 86477

SOMMAIRE

Le Sud-Ouest doit mettre le cap sur l'exportation

« Les Leaders à l'international ont des bases solides en France » Interview de Matthias Fekl, secrétaire d'État au commerce extérieur 6-7
La conquête du Wine Merchant 10
TFF la tonnellerie qui empile les fûts 11
Maïsadour augmente la cadence 12
Lauak vise l'Amérique 14
Sopec s'arrime à l'Europe 16
Le Bélier, entreprise monde 18
Ceva attaque la Chine 19
Fountain Pajot change de cap export 20
KSB préfère la Dordogne 21

Les Aquitains de l'année

Le Prix, mode d'emploi 24-25
Le jury 26
Les deux lauréats : Pariès et Euralis 27
Les six nominés : Alki, Duprat, Lafitte, Aéroprotec, Jouan Robotics, L'épicerie verte 28-29

Palmarès

Tableau : Les 50 premières entreprises en chiffre d'affaires du département 30
Comment lire les tableaux ? 31
Trois questions à Bertrand Lacampagne de Pouey International 31
Les 50 premières dans l'export 36
Les 50 premières dans l'industrie 40
Les 50 premières dans le commerce 44
Les 50 premières dans les services 47
Les 50 premières dans l'agro alimentaire 50
Les 50 premières dans le BTP 52

Économie de la mer

Glisse & Surf

Dossier : ils changent la face du surf

Jean-Pierre Stark, la révolution Phéno 32
Notox: surfer écolo et low cost 33
Olatu Leku: les start up à l'étroit 34
Eurosima: le marché de la glisse dans le vert 34
Uhainapo et la micro caravane US 35
Woo, constructeur de pirogues polynésiennes 35
Le surf fait école 36
Tribord, toutes voiles dehors 37
Amaboomi recycle le plastique 37

Voile et plaisance

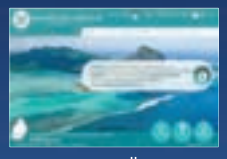
Dossier: Ces anneaux ont du cachet 38-39
Socoa à l'assaut des icebergs 41
Le yacht club toutes voiles dehors 43

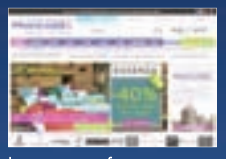
Tourisme

Thalasso, Atlanthal fait le dos rond 45
Entretien avec le président du CDT, André Berdou 46
Nivelle 5: dans les eaux tranquilles de la baie 47

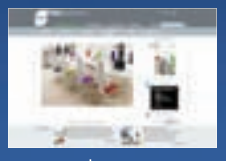
Ressources naturelles

Arrainetik : Nouveau débouché pour les pêcheurs 51
La criée de Ciboure à son rythme de croisière 51
Biarritz Océan : 100 000 visiteurs manquent à l'appel 53
L'Aquapôle, une renommée internationale 53

Nov@ldi
VOTRE PARTENAIRE POUR VOS PROJETS WEB
Depuis 13 ans
Création sites et portails internet - Sites e-commerce - Sites et applis mobiles - Dev. applications et plateformes extranet - Réseaux sociaux
Référencement - Hébergement - Conseil et accompagnement

marguery-villas.com

paysbasqueaucoeur.com

lacompagniefrancaise.com

nive-adour.com

scenenationale.fr

sokoa.com
PARIÈS
application extranet de gestion des commandes magasin
MJ
application extranet de gestion des réservations partenaires

NOVALDI - Technopole Izarbel - 64210 BIDART
Pôle i.Étech - 64300 ORTHEZ
Tél : 05.59.01.30.90 - info@novaldi.com
>> www.novaldi.com
6014430_MON

Temporis®
Intérim - CDI - Formation
Industrie
BTP
Transport
Tertiaire
Temporis, la force d'un réseau, la finesse dans les recrutements !

www.temporis.fr
ANGLET
05.59.58.26.26
1, av. Montbrun - BP 40470 Cedex 04
agence.anglet@temporis.fr
ANGLET Consulting
05.59.01.43.43
1, av. Montbrun - BP 40470 Cedex 04
agence.anglet@temporisconsulting.fr
6012269_LAC

TIGF
TRANSPORT ET
INFRASTRUCTURES
GAZ FRANCE

TIGF, acteur gazier confiant en l'avenir

Pleinement intégrée au tissu industriel, TIGF est une entreprise à taille humaine implantée depuis presque 70 ans en région Sud-Ouest.

Une double vocation : le transport et le stockage

Le réseau de transport de TIGF achemine le gaz vers les utilisateurs finals : les industriels et les distributions publiques qui alimentent notamment les particuliers.

TIGF régule et adapte les approvisionnements gaziers de l'ensemble du réseau TIGF et d'une partie des autres réseaux français et espagnol en exploitant deux sites de stockage géologiquement adaptés.

Au cœur des interconnexions entre la France et l'Espagne, à mi-chemin entre les réserves de gaz de la mer du Nord et celles d'Algérie, TIGF occupe une situation stratégique en Europe.

L'entreprise entretient des relations fructueuses avec un grand nombre d'entreprises locales et régionales qui interviennent dans des secteurs d'activité connexes à ses métiers : études techniques, ingénierie, tuyauterie, chaudronnerie, génie civil, systèmes d'informations…

TIGF, c'est :

- Plus de **5 058 kilomètres** de canalisations.
- **14 % du réseau** de canalisations de grand transport français.
- **23 % des capacités françaises** de stockage de gaz.
- **550 emplois indirects** induits pour les entreprises extérieures.
- Plus de **50 % des achats industriels injectés** dans l'économie du grand sud-ouest.
- **184 millions d'euros d'investissements** en 2013 incluant des montants significatifs en matière de Sécurité, d'Environnement et de Développement Durable.
- Environ 40 % des agents d'exploitation TIGF sont affectés à la gestion des travaux pour le compte de tiers à proximité des ouvrages. Chaque année TIGF :
  - effectue 5 000 déplacements environ pour surveiller ces travaux,
  - consacre plusieurs millions d'euros à la surveillance de son réseau afin de déceler les travaux non déclarés.

Photos : TIGF / Réalisation : NatureGraphic, 06 20 10 17 79 60106780-vp

TIGF
Transport et Infrastructures Gaz France
49, avenue Dufau - BP 522 - 64010 PAU CEDEX
Tél. : +33 (0)5 59 13 34 00
Fax : +33 (0)5 59 13 35 60 **www.tigf.fr**

FUEL FRANCE

VOLVO S60, V60 ET XC60
GAMME BUSINESS

VOLVO

V60
Rejet CO_2 : **99 g/km**
Consommation : **3,8 l/100 km**
TVS : **198€/an**

XC60
Rejet CO_2 : **117 g/km**
Consommation : **4,5 l/100 km**
TVS : **468€/an**

S60
Rejet CO_2 : **99 g/km**
Consommation : **3,8 l/100 km**
TVS : **198€/an**

VOLVO AUTOMOBILES ENTREPRISE. LA RELATION LONGUE DURÉE

DARMENDRAIL AUTOMOBILES
PARC D'ACTIVITE DE MAIGNON - ANGLET (64) - 05 59 31 43 43

Consommation Euromix de la VOLVO S60 D4 Momentum Business BM : CO_2 rejeté : 99 g - 3.8 l/100 km - TVS 198 €. Consommation Euromix du VOLVO XC60 D4 Momentum Business BM : CO_2 rejeté : 117 g - 4.5 l/100 km - TVS 468€. Consommation Euromix du VOLVO V60 D4 Momentum Business BM : CO_2 rejeté : 99 g - 3.8 l/100 km - TVS 198 €. **volvocars.fr**

600869230_TAI

Abonnez-vous

SUD OUEST, PARTOUT, TOUT LE TEMPS

TOUS LES JOURS RECEVEZ VOTRE JOURNAL À DOMICILE

Sud Ouest, Sud Ouest Dimanche, les magazines : Le Mag, TV Magazine et Version Fémina.

DÈS 6 H, LISEZ VOTRE JOURNAL SUR WEB, TABLETTE ET MOBILE

En fonction de vos **envies** ou de votre lieu de séjour, vous pouvez choisir une **édition différente chaque jour.**

EN CONTINU, ACCÉDEZ À L'INTÉGRALITÉ DES ARTICLES PAYANTS SUR SUDOUEST.FR

Tout au long de la journée, **l'intégralité des articles** de l'Edition Abonnés sur tous vos écrans.

DÈS 19 H, RETROUVEZ L'ÉDITION DU SOIR

Du lundi au vendredi, à partir de 19 h, l'essentiel de l'actualité du jour décryptée par la rédaction, **sans publicité**.

DÉCOUVREZ TOUTES NOS OFFRES D'ABONNEMENT À PARTIR DE 1€ PAR MOIS
HTTP://ABONNEMENT.SUDOUEST.FR

Dossier

Le Sud-Ouest doit mettre le cap sur l'exportation

Aller chercher la croissance sur les marchés extérieurs. Quand l'activité économique domestique flirte avec le niveau zéro de croissance, quand la relance par la demande et la distribution de pouvoir d'achat n'est plus le credo officiel, quand l'investissement public se réduit comme peau de chagrin, il n'y a plus guère d'alternative pour les entreprises que de mettre le cap sur l'exportation. Les régions Aquitaine et Poitou-Charentes n'ont pas, à l'exportation, les performances de leur rang économique. Il faudrait sans doute pouvoir mieux connaître la part de la sous-traitance aéronautique régionale dans les réussites de la gamme Airbus dans le monde, pour en juger plus finement. Mais, hormis les vins de Bordeaux (et d'ailleurs en Aquitaine) et le Cognac, dont les Asiatiques raffolent encore, il n'y a pas de produits majeurs qui tirent les scores régionaux à l'export.

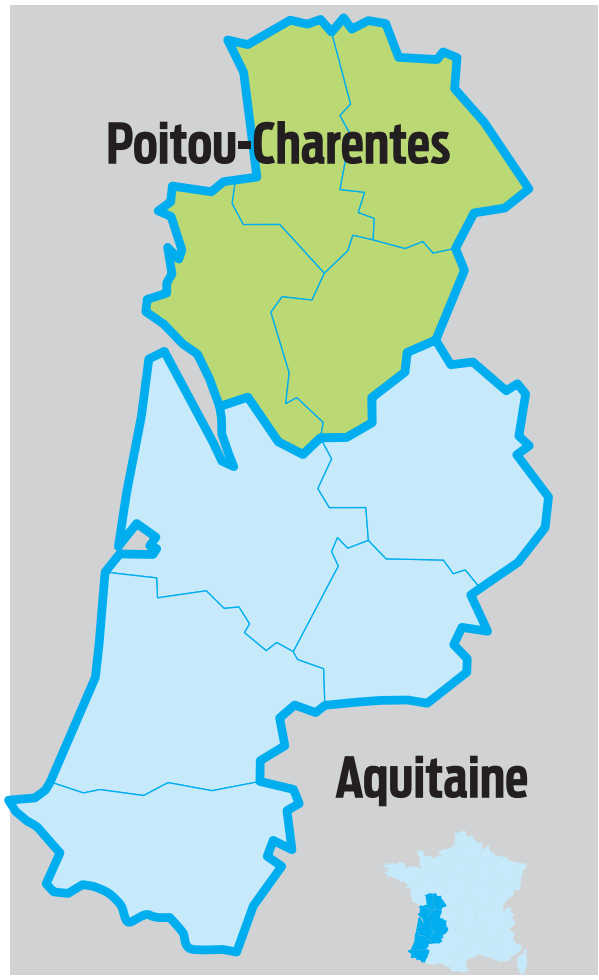
Et pourtant, dans le dossier régional que nous consacrons à ces questions, nous mettons en évidence de superbes attitudes de nos chefs d'entreprises sur les marchés internationaux. De Ceva la Libournaise à La Soppec de Nersac (Charente), de Fonroche la Lot-et-Garonnaise à Euralis la Paloise, de KSB la périgourdine à la Rochelaise Fountaine-Pajot, les patrons aquitains et charentais sont nombreux à mettre le cap sur la Suède, la Chine, les États-Unis ou la Corée. Forts d'un savoir-faire et d'une envie d'en découdre qui redonnent le tonus. C'est la seule vocation de ce dossier que d'ouvrir à tous des horizons nouveaux, au-delà de la crise et des yo-yos de l'euro.

« Construire ses succès sur les marchés extérieurs, c'est aussi renforcer ses bases, ici, sur nos territoires », nous dit Matthias Fekl, dans l'entretien qu'il nous a accordé au quai d'Orsay. A-t-on au fond le choix?

JEAN BERNARD GILLES

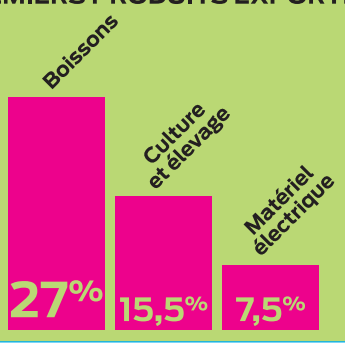
Rencontre avec Matthias Fekl, secrétaire d'État au Commerce extérieur. PHOTOS X.D.-T. DE MAXPPP

Les performances export de nos deux régions

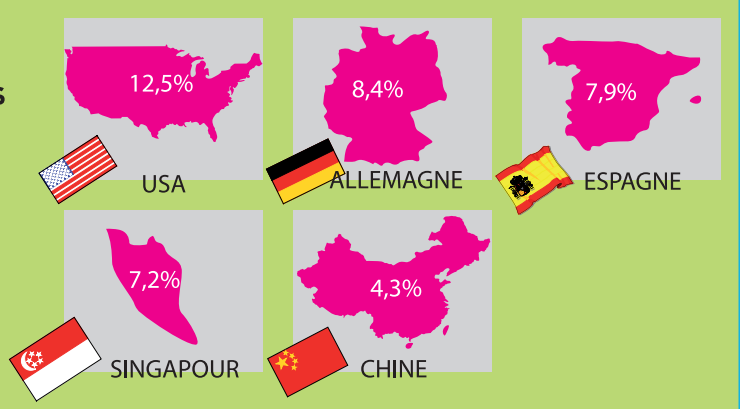


7,4 milliards d'euros d'exportation
19ème région française

PREMIERS PRODUITS EXPORTÉS

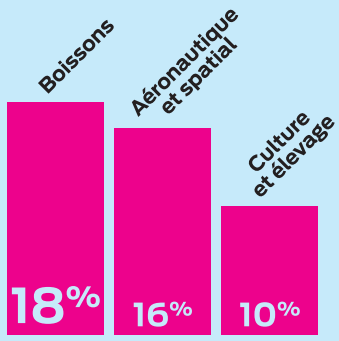


Premiers pays clients

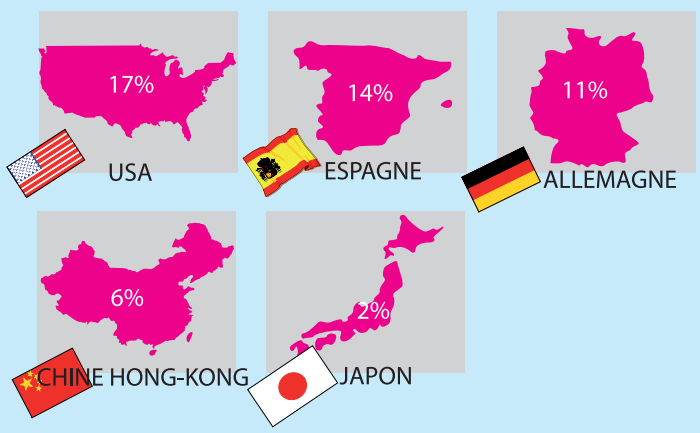


12,9 milliards d'euros d'exportation
12ème région française

PREMIERS PRODUITS EXPORTÉS



Premiers pays clients



SO infographie

La région s'exporte

« Les leaders à l'international ont des bases solides en France »

ENTRETIEN

Le Secrétaire d'État au Commerce extérieur Matthias Fekl, élu du Marmandais, dit ici sa conviction que le déficit extérieur n'est pas une fatalité

Né à Francfort, Matthias Fekl relativise les succès du modèle allemand. Il invite les PME et ETI à investir les marchés émergents.

Quel est votre objectif au commerce extérieur ?
L'idée est simple : la bataille du commerce extérieur se gagne d'abord à l'intérieur. La performance et la compétitivité de l'économie nationale sont la base de toute bonne politique économique. Nous devons donc retrouver nos fondamentaux. Il faut des entreprises performantes qui créent de la richesse pour pouvoir exporter. Ce que je vois, c'est que la France est en situation de déficit au niveau de ses échanges commerciaux depuis 12 ans. Ce n'est pas bon. C'est la réalité. Ce que nos entreprises savent aujourd'hui faire, par exemple, dans le domaine de l'énergie, de l'agroalimentaire ou de l'aéronautique, je souhaite que, demain, nous le fassions avec nos PME et nos Entreprises de taille intermédiaire (ETI). Nous avons 120 000 entreprises exportatrices en France. C'est deux fois moins qu'en Italie et quatre fois moins qu'en Allemagne. La puissance publique doit donc être au rendez-vous. Souvent, nos PME veulent exporter mais ne savent pas comment s'y prendre ou, tout simplement, par où commencer. Nicole Bricq avait dit vouloir aider 1 000 PME et ETI à sauter le « pas de l'international ». Déjà 550 entreprises sont entrées dans ce processus. Nous montons donc progressivement en puissance en engageant un suivi individuel de chacune d'elles pour les aider, pas à pas, étape par étape. J'ai bien l'intention de poursuivre cette action.

L'agroalimentaire, la pharmacie et l'aéronautique restent nos points forts à l'export mais sont plus fragiles.
Il y a des variations conjoncturelles que vous avez raison de souligner. Mais l'évolution de nos filières championnes à l'export est bonne. J'étais récemment à Val-de-Reuil, en Normandie, pour inaugurer une chaîne de production de Sanofi. Elle met au point les vaccins contre la fièvre jaune, mais aussi ceux contre la dengue. Ils sont les leaders mondiaux. Et ce sont ces produits français d'excellence qui sont utilisés partout dans le monde. La chimie, l'agroalimentaire sont toujours des secteurs d'excellence à l'export. Ils le resteront. Quant à l'aéronautique, elle fait partie des véritables fleurons français. Nous avons des carnets de commandes qui font pâlir d'envie ! Nous savons le poids et le dynamisme de ce secteur dans nos deux régions du Sud-Ouest où il fait vivre 120 000 salariés.

L'Allemagne affiche pourtant aujourd'hui de très belles performances dans l'agroalimentaire.
C'est un fait que l'Allemagne monte en puissance sur ce secteur. C'est un des effets à retardement de la réunification allemande et d'une économie innovante et dynamique. Pour autant, l'agroalimentaire reste un domaine de pointe pour la France même si nous devons gérer aujourd'hui, dans certains secteurs que nous connaissons, les conséquences d'un embargo russe difficile à évaluer. Pour le moment, nous restons vigilants et nous nous emploierons, le cas échéant, et avec chacune des filières concernées, à trouver des marchés alternatifs. Nous suivons cela de très près.

Sur quels pays émergents progressons-nous ?
La France a une chance extraordinaire : partout dans le monde émerge une classe moyenne qui adopte de nouvelles habitudes de consommation qui correspondent souvent à l'offre française. De grandes familles à l'export ont été identifiées (la santé, l'agroalimentaire, la ville durable, etc.) pour lesquelles la France dispose d'un immense potentiel. Nous progressons d'ailleurs sur tous les continents. L'Afrique, tout d'abord, qui compte 1 milliard d'habitants, et demain 2 milliards. Nos exportations y progressent de 5,5 % cette année. La France est ainsi l'un des moteurs de l'investissement en Tunisie mais aussi, plus généralement, au Maghreb.

Les besoins urbains sont énormes en Afrique et nous pouvons y répondre.

Les besoins urbains sont énormes en Afrique et nous pouvons y répondre. Nous avons également une progression régulière de nos exportations vers la Chine, de plus 2 % au premier semestre. L'Amérique du Sud est aussi en progrès. Au premier semestre 2014, le Brésil a représenté 800 millions d'euros de chiffre d'affaires pour nos entreprises. Nous constatons par ailleurs une nouvelle dynamique d'échanges avec les pays de l'Asie autres que la Chine, les pays de l'Asean (Association des nations de l'Asie du Sud-Est, Ndlr). Il faut l'accroître.

« L'évolution de nos filières championnes à l'export est bonne. »

Les grandes entreprises du Sud-Ouest actives à l'international produisent partout dans le monde. Quel est l'impact pour nos territoires ?
Je n'oublie pas que je suis élu du Lot-et-Garonne, qui a payé un lourd tribut aux délocalisations et aux fermetures d'entreprises. Mais il n'y a pas de contradiction entre l'export et le national : Ceva, De Sangosse, Le Bélier, Maïsadour, Dassault, Turboméca, Sanofi sont aussi des entreprises qui produisent et qui investissent en France. Les chaînes de valeur sont désormais mondiales. Les ETI leaders à l'international ont une base solide en France où elles investissent dans l'innovation, la recherche et le développement, la modernisation industrielle. Elles n'ont pas l'intention de quitter la France mais ont besoin du monde pour prospérer. Mais nous devons, c'est vrai, être toujours plus vigilants aux délocalisations dumping. Elles existent. Elles sont inacceptables et créent de la souffrance sur nos territoires.

La baisse de l'Euro offre-t-elle une perspective favorable ?
Les récentes déclarations et décisions de la Banque centrale vont dans le bon sens. Nos entreprises ont longtemps subi un « euro trop fort ». Et en commerce extérieur – les entreprises françaises le savent bien – un « euro fort », c'est souvent une manière polie de dire un « euro cher ». Mais la monnaie ne doit pas nous exonérer de travailler sur la compétitivité. On s'est trop longtemps contenté de dévaluer dans le passé pour exporter d'avantage. La politique monétaire peut aider. Mais elle n'est qu'un des outils de la compétitivité, pas le seul. Nous devons adapter notre outil industriel pour rester en tête et innover.

Pourquoi l'Allemagne cartonne-t-elle à l'export quand la France plafonne voire décroche ?
J'ai grandi en Allemagne. Il y a dans ce pays des PME très actives, très puissantes à l'export avec un suivi des banques régionales très efficace. Les Länder sont eux aussi très impliqués dans le soutien aux entreprises. Nos régions jouent un rôle essentiel en la matière qui doit être conforté par la réforme territoriale. Les investissements dans l'innovation sont aussi très supérieurs aux nôtres. Le tissu économique est très robuste en Allemagne et très projeté vers l'international. Nous devons y puiser des bonnes pratiques. Mais il ne faut pas idéaliser le « modèle allemand ». Il y a beaucoup de précarité dans la société allemande. Je note que les secteurs en hausse outre-rhin sont à hauts salaires et à haute valeur ajoutée. Il y a aussi une force du dialogue social dans l'entreprise dont il faut savoir s'inspirer car elle permet aux salariés de prendre toute leur part à la vie et aux décisions de l'entreprise.

PROPOS RECUEILLIS PAR JEAN-BERNARD GILLES

Plus 9 % en 2013

Le chiffre d'affaires total de l'aéronautique française est de 48,4 milliards d'euros aux 2/3 à l'exportation, en progression de 9 %.

Export pour le Rafale ?

Dassault Aviation est entré dans la phase finale de négociation du contrat de livraison de 126 Rafales à l'Etat indien. Un enjeu de plus de 10 milliards de dollars

Lauak vise l'Amérique

AÉRONAUTIQUE

L'industriel basque, très impliqué dans les succès d'Airbus, veut trouver d'autres clients sur le continent américain

La société basque Lauak, qui écrit depuis plus de 20 ans une des plus belles histoires industrielles du sud de notre région, va bien. Elle surfe sur les formidables cadences de production d'Airbus dont elle est devenue l'un des principaux partenaires pour ce qui est des pièces de chaudronnerie et de soudage. Elle ne cesse d'investir sur les terres où elle est née à Ayhere près d'Hasparren mais aussi à l'Isle-Jourdain dans le Gers où elle va réunir deux sociétés de mécanique de précision acquises il y a peu à proximité de Toulouse. Son chiffre d'affaires est désormais voisin de 80 millions d'euros avec quelque 820 salariés.

« C'est justement parce que les choses vont bien pour notre société aujourd'hui que nous devons anticiper les étapes suivantes. »

Lauak a de belles perspectives avec les nouveaux programmes de l'A 350 et de l'A 320 Néo : « C'est justement parce que les choses vont bien pour notre société aujourd'hui que nous devons anticiper les étapes suivantes », explique Mikel Charriton, le directeur général du groupe fondé par son père. Le constructeur européen représente aujourd'hui plus des deux tiers du carnet de commandes de Lauak qui travaille aussi pour Dassault Aviation.

5 % à l'export

Aujourd'hui, l'industriel ne réalise qu'à peine 5% de son chiffre d'affaires à l'international. Il produit pour une société israélienne (IAI) un réservoir qui équipe l'entrée de gamme des avions d'affaires de la société Gulfstream. Lauak a engagé il y a quelques mois une réflexion stratégique pour élargir le champ de ses clients. Il est sur le point de conclure un accord avec le constructeur brésilien d'avions régionaux Ambraer. Un marché, s'il est conclu, qu'il adressera depuis sa base industrielle basque et son unité de production portugaise où le groupe emploie 260 salariés. Le directeur commercial et un cadre export sont aux manettes sur ce projet encore petit mais qui pourrait en annoncer d'autres.

Deuxième étape, plus lointaine: l'entrée sur le marché américain, les terres de Boeing, un rêve pour Jean-Marc Charriton, le fondateur, qui a fourni seul à ses débuts ses premières pièces à l'usine Dassault de Biarritz. « Mais il n'est pas possible d'entrer chez Boeing ou l'un de ses sous-traitants majeurs en produisant en Europe », explique Mikel, son fils. Lauak souhaiterait acquérir une entreprise familiale au métier voisin du sien sur le marché américain. Elle devra être déjà qualifiée chez le constructeur de Seattle, « une condition pour gagner du temps », selon le directeur général de Lauak. L'objectif de l'entreprise à l'horizon 2018 est donc de mieux répartir son portefeuille d'activité sur les deux continents. Le marché de l'aéronautique est déjà mondial mais il se globalise encore et toujours. « Airbus et Boeing multiplient les accords industriels sur les continents américain, européen et asiatique, nous devons anticiper ce mouvement pour rester dans la course », résume Mikel Charriton. Lauak va le faire.

JEAN-BERNARD GILLES

Marriton père et fils sont dans une logique d'anticipation et d'adaptation aux évolutions du marché de l'aéronautique. ARCHIVES PATRICK BERNIERE / « S.O. »

Les volontaires internationaux du pôle

Le pôle de compétitivité Aerospace Valley a initié en 2010 un partenariat original permettant à des PME du Sud Ouest de moins de 250 salariés de s'attacher, à moindre coût, les services d'un volontaire International en entreprise (VIE).L'affaire bénéficie des financements conjoints de l'État via les Direccte des deux régions, des conseils régionaux Aquitaine et Midi-Pyrénées et des entreprises. « Le coût final d'un ingénieur ou commercial pendant un an sur un marché extérieur est de l'ordre de 40 000 euros, que les entreprises se partagent à 3 ou 4 ce qui rend l'opération très accessible », explique Thilo Schoenfeld, le délégué aux affaires internationales d'Aerospace Valley. Plusieurs sociétés aquitaines ont saisi l'opportunité, tels TDM à Mérignac, Serma Technologies à Pessac ou Price Induction à Anglet. Brésil, Allemagne, États-Unis, Canada, les 13 VIE qui ont bénéficié de ces financements ont donc prospecté ou établi des contacts commerciaux pour une quarantaine de sociétés de taille intermédiaire qui n'auraient pas eu les moyens financiers d'engager seules une action forte à l'export. Les résultats sont variables selon les missions. « On ne peut parler que d'une première approche commerciale mais pas de résultats en terme de chiffre d'affaires », indique Jacques Péré-Laperne, le patron d'Algo'Tech Informatique à Bidart, un éditeur de logiciel dédié aux installations électriques. Son VIE partagé est aujourd'hui installé aux USA. Aquitaine Électronique, un des fleurons de la technologie du Sud-Aquitaine (Serres Castets) vient aussi de recruter pour deux ans avec Potez (Landes) un VIE pour prospecter le Brésil, un marché qui reste difficile d'accès. La décision de reconduire ce dispositif, qui reste prisé des PME du pôle de compétitivité, n'a pas été prise encore. Mais elle ne saurait tarder.

J.-B.G.

L'ambition export de Sogerma Aerolia

L'annonce faite il y a peu de fusionner deux équipementiers majeurs de l'aéronautique du Sud-Ouest, Sogerma à Rochefort et Aerolia à Toulouse (deux filiales à 100 % d'Airbus group) ouvre de nouvelles perspectives au futur ensemble. Il emploiera au premier janvier 2015 plus de 6 000 salariés pour 1,6 milliard d'euros de chiffre d'affaires. Spécialisée dans les sièges techniques, les sous ensembles de fuselage, les casses de trains d'atterrissage et la voilerie pour les ATR, la future entité n'est que partiellement internationalisée. « Bien sûr, nos produits sont constitutifs des Airbus qui volent partout dans le monde mais nous devons devenir moins dépendant de notre maison mère pour continuer à croître », explique Jean-Michel Léonard, le PDG de Sogerma qui réalise 30 % de son chiffre d'affaires en Amérique du Nord où ses deux usines travaillent pour Bombardier et Boeing. « Nous devons élargir le champ de nos partenaires industriels partout dans le monde », explique Jean-Michel Léonard.

J.-B. G.

Jean-Michel Léonard , P.D.G. de Sogerma. ARCHIVES GUILLAUME BONNAUD / « SO »

SECTEUR D'ACTIVITÉ : DISTRIBUTEUR ET CONCESSIONNAIRE AUTOMOBILE

PUBLICITÉ

L'ATOUT OPEL ENTREPRISE

Une large gamme de services à destination des entreprises

Bruno Lafontaine et Claude Arrieta, conseiller commercial véhicules société.

Voilà près d'un siècle que le nom Lafontaine porte haut la passion de l'automobile. Créée en 1917, l'entreprise familiale est restée fidèle à son site historique des allées Paulmy, qui a vu défiler la fine fleur de l'automobile française et européenne : Rosengart, Samson, NSU, DAF… En 1982, Lafontaine 64 devient concessionnaire Opel et étend son influence géographique aux Landes en 2004 en ouvrant une concession à Saint-Paul-lès-Dax, qui complète l'offre régionale du groupe avec celle de Bassussarry.

Aujourd'hui, représentant de la quatrième génération du groupe familial, Bruno Lafontaine défend une vision pragmatique de son ancrage territorial : « Nous raisonnons en temps et non en distance : si l'on doit développer un groupe automobile, il ne faut pas plus de trois quarts d'heure entre chacune de ses concessions. Pour l'optimisation des performances commerciales et des ressources, il faut que les mêmes marques soient représentées au sein de chaque entité composant le groupe. »

Opel Entreprises

Comme 80 concessionnaires en France, le groupe Lafontaine est membre du réseau Opel Entreprises. Afin de répondre aux attentes de sa clientèle, il obéit à certains standards, proposer par exemple en location courte durée l'ensemble de la gamme Opel Entreprises en cas d'immobilisation d'un véhicule.

Opel Entreprises constitue donc la solution idéale offerte aux entreprises. « La gamme de produits que nous proposons répond aux préoccupations de toutes les entreprises concernant leur mobilité, du véhicule de tourisme essence, diesel ou GPL au 4x4, en passant par le petit fourgon, le grand volume, la benne basculante, etc. », confirme Bruno Lafontaine. « Nous pouvons couvrir tous les corps d'activités, du TP à l'infirmier libéral, de l'artisan au commerçant », ajoute Claude Arrieta, conseiller commercial véhicules société du groupe. « Nous sommes à même de répondre à toutes les demandes des entreprises, mais aussi à celles du secteur public, comme les pompiers, les municipalités…»

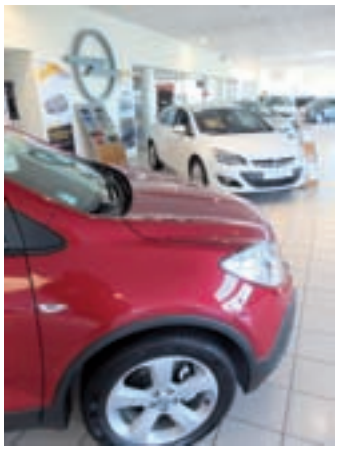
Une large gamme de véhicules

Soucieuse du confort de ses utilisateurs et réputée pour sa fiabilité, la gamme Opel Entreprises se décline ainsi avec le Mokka, élu 4x4 de l'année en Allemagne, l'Insignia (berline et break), l'Astra, le Zafira, le Meriva, tous dotés du « Business Connect », solution clé en main qui intègre de nombreux équipements favorisant l'utilisation professionnelle du véhicule (système de navigation GPS Europe, aide au stationnement, connectivité Bluetooth®, indicateur de pression des pneus, régulateur de vitesse, capteur de pluie, climatisation). Opel Entreprises propose également l'Adam, la citadine contemporaine de la marque allemande et, dès janvier 2015, la nouvelle Corsa, présentée en première mondiale lors du dernier Mondial de l'Automobile de Paris.

Côté véhicules utilitaires, au côté du Movano, réputé pour sa polyvalence et son adaptabilité, la star s'appelle Vivaro, qui associe plaisir du véhicule particulier et fonctionnalités d'un véritable bureau mobile aux judicieux espaces de rangement. Le tout en proposant plusieurs carrosseries et motorisations ! « Aujourd'hui, le confort de ce type de véhicules est exceptionnel, tant sur le plan dynamique qu'économique, souligne Bruno Lafontaine. Ces véhicules utilitaires sont silencieux, performants et très économiques. »

Des services dédiés aux entreprises

Opel Entreprises, c'est également la promesse d'une large palette de services, depuis l'achat jusqu'à l'entretien en passant par le financement. Au chapitre entretien par exemple, le garage du groupe Lafontaine est en capacité d'accueillir la caisse grand volume du Movano grâce à une ouverture dédiée, mais également un pont de 5 tonnes capable de soulever ce type de véhicules. Une cabine de peinture permet également de répondre aux goûts spécifiques des clients. « Nous sommes en outre ouverts tous les samedis matin afin de permettre aux entreprises de procéder à l'entretien de leur véhicule, ajoute Bruno Lafontaine. Il n'y a donc pas d'immobilisation pendant la semaine de travail. Et si c'est le cas, le service Opel Rent permet de retrouver l'équivalent, y compris pour les véhicules utilitaires. » La réactivité, c'est donc l'un des maîtres mots chez Opel Entreprises. Les entreprises trouveront par ailleurs un personnel exclusivement dédié à leurs attentes, du service commercial au SAV. À sa tête, Claude Arrieta constitue l'interlocuteur privilégié des professionnels à Bassussarry et Saint-Paul-lès-Dax. Témoignage de la fidélité de ses clients, la gamme Opel Entreprises bénéficie d'un fort taux de renouvellement. Une gage de qualité.



Infos

SAS Lafontaine 64

Date de création :
1917

Dirigeant :
Bruno Lafontaine

Secteur géographique :
Pays basque, sud des Landes

Contact :
Lafontaine 64
ZAC du Golf
Allée des Champs
64200 Bassussarry
Tél. : 05 59 70 40 40
www.groupelafontaine.fr
lafontaine@lafontaine64.fr

OPEL ENTREPRISES

Date de création :
2000

Activité :
Vente, location et entretien de véhicules pour les entreprises

Contact :
Claude Arrieta

Tél. : 05 59 70 40 37
06 74 89 05 50

claude.arrieta@lafontaine64.fr

60160890_BEF

The Wine Merchant en conquête

VINS BORDELAIS Spécialiste des grands crus, le négociant Christophe Reboul Salze vend du vin dans 50 pays. L'international est l'ADN de son affaire

Christophe Reboul Salze dans son entrepôt de stockage d'Artigues (33). PHOTO LAURENT THEILLET

On ne peut pas dire que Christophe Reboul Salze soit mal entouré. Au siège de The Wine Merchant, à Artigues, près de Bordeaux (33), le visiteur arrive dans une grande salle où les visages féminins sont bien majoritaires. Doigts sur le clavier, œil sur l'écran ou téléphone à l'oreille, on se croirait dans une salle de marché. Le chef est au milieu d'une douzaine de collaborateurs. « On communique en temps réel, tout le monde est au courant des affaires. C'est plus efficace », précise cet auvergnat autodidacte, fondateur en 1998 de ce négoce en vin « génétiquement » orienté à l'export. « Nous facturons dans 50 pays. Sur 35 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2013, 75 % y sont réalisés. Sur des millésimes très demandés, ce ratio a même atteint 87 % dans le passé ». Spécialiste des grands crus Bordelais, l'homme montre son entrepôt de 4 300 m² où 100 000 caisses, la plupart en bois, dorment en paix.

De Hong Kong aux États-Unis

De Pauillac, Saint-Estèphe, Margaux, Saint-Émilion, Pomerol ou Graves, elles sont là, en transit entre la propriété (en amont) et les clients (en aval) partout sur le globe : grande distribution, importateur, grossiste, chaîne hôtelière, compagnie aérienne… Et entre les deux, le rôle souvent capital des courtiers. C'est ce qu'on appelle la Place de Bordeaux : les châteaux produisent et les négociants vendent. Les premiers ne le font presque jamais directement, ils n'ont d'ailleurs pas de service commercial. C'est encore plus le cas dans l'univers pointu des grands crus qui regroupe quelques centaines de châteaux et quelques dizaines de négociants. Chez The Wine Merchant, fondé en 1998, le premier client est la France (Métro), la Chine et Hong Kong arrivant en tête des étrangers. « Nous y sommes depuis 2001 mais le millésime 2009 fut le premier où les acheteurs se sont investis sur la campagne primeur », rappelle le président de cette société financièrement solide (1). Son bureau à Hong Kong (2 personnes) a ainsi engrangé 30 millions d'euros de chiffre d'affaires en primeurs à l'été 2010 (sur le grand millésime 2009) dont 11 millions pour un seul client. « Tout est affaire de confiance. Les négociants vendent presque tous les mêmes bouteilles, aux mêmes prix, parfois aux mêmes clients (2). La personnalité et le réseau font la différence. Quand on n'a jamais trahi, les clients s'en souviennent » pointe celui qui s'est occupé dix ans de l'achat des grands vins pour CVBG, poids lourd du négoce installé à Parempuyre, à la porte sud du Médoc.

Les Primeurs en danger

Aujourd'hui, la Chine doute (voir ci-contre) mais l'Angleterre, les États-Unis (avec un bureau à New York), le Japon ou la Belgique sont là. « Bordeaux a du travail : nos clients y ont parfois perdu de l'argent sur les millésimes 2010, 2011, 2012 et 2013. Comment leur expliquer que l'achat en primeur reste intéressant ? », s'inquiète celui qui est aussi vigneron. « Exploiter trois châteaux donne de la crédibilité à mon activité de négoce. J'y reçois aussi des clients ». L'homme se déplace également cinq à six fois par an (15 jours à chaque fois) pour porter partout la bonne parole.

CÉSAR COMPADRE

(1) Cœur du métier de The Wine Merchant, l'achat en primeur consiste à acquérir dès le printemps suivant la récolte des vins qui ne seront disponibles qu'à n + 2, à la fin de leur élevage. Par exemple, récolte 2013 proposée en primeur au printemps 2014 pour des caisses livrées fin 2015. (2) Sur le marché primeur, la propriété annonce un prix de sortie de son vin et les négociants acheteurs revendent à leurs clients à des tarifs « conseillés » par les propriétés. (3) Les Grands Maréchaux, Gigault et Belle Coline totalisent 50 ha de vigne dans le Blayais.

Quelle mutuelle pour mon entreprise ?

Une mutuelle partenaire

Proximité, conseil, compétitivité…
Avec la Mutuelle Prévifrance, j'ai trouvé le partenaire santé de mon entreprise. »

À compter du 1er janvier 2016, chaque employeur devra proposer une couverture complémentaire santé à l'ensemble de ses salariés.
Avec la Mutuelle Prévifrance, choisissez un partenaire qui allie savoir-faire et compétitivité.

Pour un audit personnalisé et sans engagement

N° Vert 0 800 09 0800
APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE
www.previfrance.fr
contact.entreprise@previfrance.fr

Votre agence dans les Pyrénées-Atlantiques :
PAU 7, rue Carnot
pau@previfrance.fr

Mutuelle Prévifrance
Vous protéger, *c'est naturel*

© HVA Conseil 2014 - 4811 - Photos : Fotolia © Minerva Studio, Thinkstock © iStock - LuminaStock
Mutuelle Prévifrance - Siège social : 15, quai du Dr Calabet - 47910 Agen Cedex 9 - Siège administratif : 80, rue Matabiau - BP 71269 - 31012 Toulouse Cedex 6.

60109640_LAC

Grands Chais de France Grands Chais de France (GCF), installé à Landiras (33), dirigé par l'Alsacien Joseph Helfrich (photo), exporte dans le monde entier.

CIVB L'interprofession Bordelaise consacre plus de 15 millions d'euros par an à faire de la promotion sur les marchés étrangers. Une nouvelle campagne a démarré cet automne.

TFF Group empile les fûts

Jérôme François (à g., président de TFF Group) et Christian Liagre (président du Charentais Radoux, filiale de TFF). Les deux hommes ont des bureaux neufs à Bordeaux, marché clef du fût en bois de chêne pour l'élevage du vin. PHOTO LAURENT THEILLET

TONNELLERIE

Très présent en Bordelais et dans le Cognac, ce poids lourd du fût fait 90 % de son business à l'export

Jérôme François jongle avec les fuseaux horaires, les parités monétaires et ses 44 sociétés réparties dans dix pays. Ce « roi de la barrique » dirige la société familiale (TFF Group) installée depuis quatre générations en Bourgogne, vit à Bordeaux et part en voyage dix semaines par an (1). Autant dire que la mappemonde est son terrain de jeu, de la Chine aux États-Unis, de l'Espagne à l'Australie, de l'Écosse à l'Afrique du Sud.

Son métier ? Fabriquer des barriques et les vendre aux producteurs de vin et de whisky qui s'en servent pour l'élevage. Comme sur un Monopoly géant, l'homme manie les masses de ces marchés tentaculaires, où la concurrence fait rage et où les informations ne circulent pas toujours. « D'après nos calculs, la France, poids lourd du fût viticole, en utilise 160 000 par an : 100 000 en Bordelais, 30 000 pour le cognac et 25 000 en Bourgogne. Le solde étant sur les autres vignobles ». Mais cette base historique forte de TFF Group (173 millions d'euros de CA pour un beau résultat net à 24 millions) tousse parfois. Non seulement le marché Bordelais a perdu 25 % en deux ans (petits millésimes en petits volumes) mais les produits alternatifs (copeaux, staves...) gagnent du terrain.

Copeaux et autres boisages alternatifs

Du coup, TFF Group diversifie ses activités. Comme chez la plupart des tonneliers, ces produits alternatifs de boisage font désormais l'objet de bien des attentions. « Nous venons d'acquérir l'Américain Stavin qui a 30 % de ce marché aux États-Unis. Notre groupe réalise 17 millions d'euros sur ce créneau de l'alternatif que nous estimons autour de 90 millions au niveau planétaire », complète Christian Liagre, président du Charentais Radoux, filiale de TFF Group depuis 2012.

L'homme vit aussi à Bordeaux, preuve que c'est là que bat le pouls de ce business du fût viticole. La société vient d'ailleurs d'inaugurer des bureaux tous neufs en plein centre-ville. Les équipes Radoux et le patron Jérôme François s'y installent parfois (2). L'occasion aussi de superviser depuis là les autres actifs girondins de ce groupe côté en bourse. Soit la tonnellerie Demptos (Saint-Caprais), la merranderie Sogibois (Salignac) et depuis cet été deux autres tonneliers : Maury & Fils et Berger. Le premier était le dernier professionnel installé dans Bordeaux même (il déménage à Saint-Caprais) ; le second, situé dans le Médoc, a une belle clientèle de grands crus, cœur du business des barriques neuves (3). Il est vrai qu'il en coûte autour de 650 € pièce. Et le cours du chêne (60 % du prix de revient d'un fût) est à la hausse.

« Nous sommes toujours en logique de développement. Les vins voyant le bois dans leur vie (barriques et alternatifs) ne totalisent que 10 % de la production mondiale » rappelle Jérôme François qui est devenu (via Radoux) mécène de la Cité des civilisations du vin qui sort de terre au nord de Bordeaux.

Le débouché spectaculaire du whisky

Autre voie de diversification de ce groupe mondialisé : le whisky. « Présents depuis 2008 sur ce créneau, nous avons aujourd'hui 4 usines en Écosse et une dans le Kentucky (États-Unis). On y reconditionne des barriques usagées car cet alcool utilise peu de bois neuf. C'est de l'occasion » précise-t-on. Cette boisson, dont la consommation mondiale est à la hausse, pèse désormais 30 % de l'activité de TFF Group. Et l'installation dans le Kentucky ne doit rien au hasard, cet état du sud-est étant le berceau du bourbon, le « whisky américain ». En Écosse, on parle même de « gold rush » (ruée vers l'or) pour cette activité bien rémunératrice.

Mais Jérôme François anticipe déjà le coup suivant : après le vin (avec de nouveaux espoirs fondés sur l'Italie et le Brésil) et le whisky viendra... la bière. « À côté des grands noms mondialisés , les spécialités locales de bière ont le vent en poupe. Cet univers connaît peu les bienfaits du bois mais nous avons des choses à y apporter. Je rappelle qu'il n'y a pas de grand vin dans le monde qui n'utilise pas l'élevage sous bois ».

L'homme range ses dossiers et s'apprête à partir pour la Chine. « J'y ratisse le marché depuis 2007 et nous avons une tonnellerie dans le Shandong. Ce pays plante beaucoup de vigne. Je crois à son essor ».

C.C.

(1) TFF Group est le nouveau nom de l'entreprise, autrefois appelée François Frères. (2) Ces bureaux Bordelais abritent aussi une ambassade de Riedel, spécialiste des verres pour le vin dont Radoux est le distributeur dans l'hexagone. (3) René Berger, le patron, a vendu son affaire (50 000 fûts par an) mais reste actif dans la société.

Un nouvel équipement performant au cœur du sud-ouest
à mi-chemin entre Bordeaux et Toulouse
AGEN
CENTRE CONGRÈS
PARC EXPOS
AGEN, DESTINATION BIEN-ÊTRE N°1
POUR VOS MANIFESTATIONS
• Auditorium de 576 à 1 970 places assises
• Amphithéâtre de 576 places
• Halle multifonction de 2 000 m²
• 10 salles de réunions de 20 à 200 personnes
• 7 000 m² de hall d'exposition
• Salle de spectacle jusqu'à 4 000 places assis / debout
Visite virtuelle en 2 minutes !
CONTACTEZ NOUS
Virginie Barbaret - 05 53 48 49 52
virginie@agen-expo.com
www.agen-expo.com
Agen
AGEN ÉVÉNEMENTS

La maison du Sud-Ouest à Chengdu

Matthias Fekl, secrétaire d'État au commerce extérieur, a inauguré fin octobre la nouvelle maison du Sud Ouest, de Chengdu, capitale du Sichuan (15 millions d'habitants). Les produits de la région (vins, jambons…) y sont vendus et dégustés.

Maïsadour augmente la cadence

AGROALIMENTAIRE La coopérative produit des semences en Ukraine mais ne réalise que 19 % de son activité à l'exportation. Elle veut faire plus

Il y a quelques semaines Maïsadour inaugurait en Ukraine l'agrandissement de son usine de semences au centre du pays, entre Kiev et Donesk. Le groupe y a au total investi quelque 38 millions d'euros depuis quatre ans. Dire que la décision fut facile à prendre pour les coopérateurs serait excessif. Maïsadour produit bien quelques foies gras au Québec, des légumes et du maïs doux au Maroc pour y tirer un maximum parti de l'ensoleillement mais la décision d'investir à l'Est de l'Europe a fait l'objet de nombreuses discussions.

Objectif: 30 % du chiffre d'affaires à l'export

« Il y a au fond de notre culture d'entreprise l'idée que la production locale doit d'abord avoir un impact sur l'emploi dans nos régions », admet Michel Prugue, le Président de Maïsadour. Et pourtant, si l'unité de production ukrainienne est en plein boom. Elle fournit en semences de maïs les marchés russes, biélorusses et ukrainiens. Vu le poids du chiffre d'affaires développé par la coopérative landaise, 1,5 milliard d'euros en 2013, on est presque surpris de voir la part prise par l'exportation, moins de 20 %. « Nous devons aller chercher d'avantage de croissance sur les marchés étrangers » indique Michel Prugue qui a fixé à ses équipes l'objectif de 30 % du CA à atteindre dans la prochaine décennie.

Gros exportateur de maïs spéciaux

Maïsadour est le numéro un européen des maïs spéciaux. L'exportation de maïs génère à l'étranger quelque 100 millions d'euros de chiffre d'affaires. Le groupe exporte aussi 70 % de ses semences de maïs et de tournesol produites dans le Sud Ouest. L'ensemble génère 70 millions d'euros de chiffre d'affaires. Sous l'impulsion de son précédent directeur général, Thierry Blandinières, Delpeyrat a su aussi trouver des marges plus fortes sur les marchés extérieurs, où il réalise aujourd'hui environ 50 millions d'euros de chiffre d'affaires. Ses jambons trouvent désormais preneur en Allemagne. Le récent agrément obtenu sur les marchés américains et chinois devrait produire ses premiers effets dans les prochains mois.

« Du champ à l'assiette »

Deux axes de travail à l'export sont à l'œuvre chez Maïsadour. Construire une fonction support, commune à toutes les sociétés et les amener à aller chasser en meute. L'entreprise est par exemple sollicitée par la Côte d'Ivoire, qui souhaite apprendre à nourrir sa population en construisant toute la filière poulets, une prestation de services rémunératrice. La Chine, qui est fortement consommatrice, est elle aussi preneuse de ce savoir faire. « Notre marque va du champ à l'assiette, c'est ce que nous devons valoriser sur les marchés », explique Régis Fournier, le directeur du développement international de la coopérative.

JEAN-BERNARD GILLES

Régis Fournier, directeur du développement international de Maïsadour, mise sur le circuit court du champ à l'assiette pour gagner des marchés à l'international. PHOTO NICOLAS LE LIÈVRE

Investissez sur une ressource rare : vous-même.

FORMATIONS EN MANAGEMENT
CAMPUS DE BORDEAUX

EXECUTIVE MBA
FORMATION CONTINUE
- Diplômes Généralistes ou Spécialisés
- Certificats / Formations Courtes
- Formations sur Mesure

Grande école de management internationale, KEDGE Business School propose 31 formations pour des publics étudiants et professionnels. Avec 4 campus en France, 2 campus en Chine et 4 campus associés, le Groupe compte aujourd'hui : 12 000 étudiants, 181 professeurs permanents, 300 partenaires académiques et un réseau de 40 000 diplômés.

kedgebs.com
Contact : 05 56 84 22 26
adeline.ducuing@kedgebs.com

EFMD EQUIS · Association of MBAs

KEDGE BUSINESS SCHOOL
CREATE
SHARE
CARE

À ANGLET

Découvrez la résidence qui vous ressemble

Anglet (64)
LES 4 SAISONS

Appartements du 2 au 4 pièces avec large terrasse ou balcon. Jardins à usage privatif en rez-de-chaussée. Quartier 5 cantons, à deux pas des plages.

PRIX D'UN APPEL LOCAL **0 810 152 168**

Anglet (64)
L'ODYSSÉE

Appartements du 2 au 4 pièces avec large terrasse ou balcon.
Parkings en sous-sol. Vue dégagée côté sud sur les Pyrénées.

PRIX D'UN APPEL LOCAL **0 810 002 371**

BÂTIMENT BASSE CONSOMMATION (2)
REGLEMENTATION THERMIQUE 2012

Bouygues Immobilier

bouygues-immobilier.com

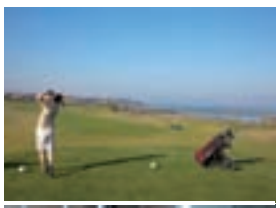
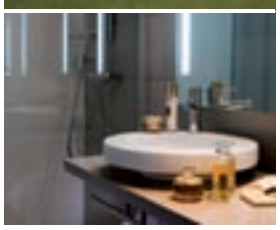
Bien plus pour vous

(1) Pour le bâtiment A. Label Opération Pilote - Expérimentation BEPOS - Effinergie 2013. (2) Les logements de Bouygues Immobilier se situent dans des immeubles réalisés en conformité avec les niveaux de performance énergétique du label « Bâtiment Basse Consommation » (BBC 2005) ou fixés par la norme Réglementation Thermique 2012 (RT 2012). Le réservataire dispose d'un droit de rétractation de 7 jours (article L 271-1 du code de la construction et de l'habitation) et pour les contrats conclus « hors établissement » d'un droit de rétractation de 14 jours (article L 121-21 du code de la consommation). Document non contractuel. Illustrations interprétées par l'artiste. Architecte : Denis Marty, Agence Hébrard-Lacassagne. Perspectiviste : Axyz. Bouygues Immobilier RCS Nanterre 562 091 546. MARACAS RCS B 450 656 194

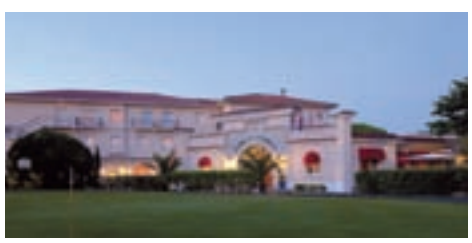
60116280_STA

Double coup de coeur au Pays basque

Chiberta & Golf
HÔTEL**** & RESORT

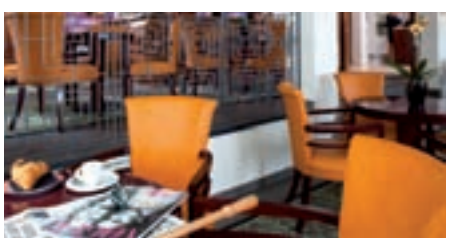
Dans un cadre idéal entre océan et forêt, au cœur d'un golf prestigieux, l'hôtel Chiberta & Golf cultive un art de vivre harmonieux : le charme d'une architecture des années 20, de larges terrasses panoramiques, des salons raffinés et un patio aux parfums de l'Espagne toute proche. Sur l'un des plus beaux sites de la côte basque, golfeurs et non golfeurs trouveront ici leur paradis. Les chambres et suites spacieuses de l'hôtel et de la résidence sont reparties sur deux corps de bâtiments avec vue sur le golf, la forêt ou le lac : une invitation au repos. 200 mètres des plages de sable fin. Dominant le parc, le restaurant L'Orangeraie et ses terrasses extérieures apportent calme et sérénité. La cuisine s'inspire des couleurs et senteurs du Pays basque avec une carte à base de poissons, viandes à la plancha et salades accompagnées par une carte des vins en harmonie. L'hôtel propose un espace de bien-être dédié à la relaxation et à la beauté. Découvrez les plages d'Anglet, joyau de la côte basque et le magnifique parcours de golf dessiné par Tom Simpson et aménagé, dans un superbe environnement boisé.



Hôtel **CHIBERTA & GOLF**
104 Boulevard des Plages
64600 Anglet
T. 05 59 58 48 48
hotelchiberta@hmc-hotels.com
hmc-hotels.com

le Café de Paris
HÔTEL ****

Au cœur même de la ville de Biarritz, sur la Place Bellevue, le Café de Paris est le seul hôtel à proposer des terrasses, le restaurant et toutes ses suites et chambres avec vue mer. Adresse culte pour un séjour relaxant, captivant, gourmand, voir transatlantique … son style Art Déco s'inspire du paquebot Normandie, considéré comme l'un des plus beaux navires du monde. Les 19 chambres et suites de ce boutique hôtel s'ouvrent largement sur l'océan et associent charme, confort et design. Pour une parenthèse gourmande, le Café de Paris vous accueille en terrasse ou dans son restaurant, sous les répliques des lustres du Normandie. Le chef réalise ici une cuisine raffinée et authentique à la fois , entre saveurs de la mer et recettes du terroir basque, le tout accompagné d'une carte des vins originale. Eté, comme hiver, la formule de midi à 21 € est très prisée, et pour cause ! Elle comprend un plat, un dessert et le café.



Hôtel **LE CAFÉ DE PARIS**
5, place Bellevue
64200 Biarritz
T. 05 59 24 19 53
cafedeparis@hmc-hotels.com
hmc-hotels.com

Retrouvez tous nos hôtels sur hmc-hotels.com

6017597O_BER

UN FINANCEMENT
VERTUEUX POUR
LE SPORT AMATEUR !
La Région Aquitaine soutient le projet « Sport Avantage » : un modèle de financement innovant pour les clubs de sports amateurs dans les Pyrénées-Atlantiques. Le concept est celui d'une plate-forme web, sur laquelle les entreprises désireuses d'aider des clubs de sport amateur, proposent à leurs adhérents, des réductions commerciales sur leurs achats. En retour, une part des bénéfices réalisés avec ces bons de réduction est reversée aux clubs.
Ce projet, porté par l'entreprise Euskal Sport, bénéficie d'une subvention régionale à hauteur de 40 000 euros.
Un modèle « Gagnant-Gagnant » pour les clubs, les entreprises partenaires et les adhérents qui deviennent « consommateurs-acteurs ».
LE SPORT
POUR MIEUX VIVRE
EN AQUITAINE
DC RÉGION AQUITAINE - PHOTOS photothèque CRA
RÉGION AQUITAINE
les-aides.aquitaine.fr

6007322O_SBO

Lectra signe avec Ekornes

La société Lectra, qui emploie 1 400 personnes dans le monde dont plus de 600 en gironde, a signé cette année un important contrat avec Ekornes, le fabriquant norvégien de meubles. Lectra doit donc leur fournir des solutions (logiciels, machines, maintenance) de découpe ultra-performantes.

Quand Soppec s'arrime à l'Europe du Nord

NERSAC Fabricant de bombes aérosols, le groupe charentais a acheté en 2009 et 2012 deux filiales en Suède et en Allemagne

Thibault de Maillard est un homme qui compte dans le patronat charentais. Il a repris en 2004 l'entreprise créée par son père, alors spécialisée depuis les années 1980 dans les peintures de marquage. Sous son impulsion, la Soppec, solidement implantée à Nersac, à proximité d'Angoulême, va se diversifier dans la conception et la fabrication de bombes aérosols de traçage et de marquage, très prisées par les professionnels de la forêt, des travaux publics et les gestionnaires de stocks industriels importants.

Nouvelle usine pour de nouveaux marchés

Un marché professionnel de niche mais porteur. À la fin des années 2000, Technima, qui est la holding de tête du groupe et que préside aussi Thibault de Maillard, investit lourdement en Charente. D'abord dans un nouvel outil industriel : il est flambant neuf, au top des normes exigées sur un site Seveso et sur une nouvelle plateforme logistique, car c'est d'ici que l'entreprise livre ses marchés, français et internationaux.

« Avec ce produit nouveau, nous avons d'abord reconquis les parts de marchés des entreprises américaines en France », indique le patron de la Soppec. Il est modeste mais son chiffre d'affaires, aujourd'hui de 35 millions d'euros, avec 120 salariés en France, a été multiplié par 10 en dix ans. Et ce sont bien sûr les marchés extérieurs, qui absorbent aujourd'hui les deux tiers environ de la production, que la Soppec est allée chercher les relais de croissance que sa nouvelle organisation industrielle lui permettait de lorgner.

Un marché français « devenu trop petit »

Ses bombes de marquage se vendent en Allemagne, en Suède, en Espagne mais aussi dans l'Europe de l'Est. « Le marché français est devenu trop petit pour nos produits qui sont très spécifiques », explique Thibault de Maillard. En 2009, il achète à Göteborg le numéro trois du secteur avec, dans la corbeille, une plate-forme logistique et de solides connections commerciales avec les administrations locales. Rebelote en 2012 dans le Bade Wurtemberg, où la société acquise produisait alors, ce qu'elle a cessé de faire aujourd'hui.

« Quand vous allez sur ces marchés, il ne faut pas manquer de s'entourer de tous les conseils juridiques, fiscaux et sociaux, souvent onéreux mais qui peuvent vous éviter de commettre des erreurs coûteuses », dit le patron de la Soppec. L'entreprise, portée par une vision claire de ce qu'elle voulait faire et un produit qu'elle a su renouveler en innovant, est aujourd'hui le n° 3 européen de son secteur d'activité. Elle lorgne aujourd'hui sur le marché africain et ceux de l'industrie chimique et des professionnels de l'énergie.

Thibaut de Maillard dirige la Soppec depuis 2004. PHOTO ANNE LACAUD

JEAN-BERNARD GILLES

Agglo Sud Pays Basque
Hego Lapurdiko Hirigunea
www.agglospb.fr
LANAZIA
Pépinière d'entreprises 2.0
La bonne adresse e-business
Des locaux neufs, du réseau, des experts à vos côtés, dans un cadre serein à Ascain, aux portes de Saint-Jean-de-Luz. Ce qui n'a pas de prix, notre pépinière le donne sans compter : coaching en stratégie, marketing, communication, formation, logistique. agglospb.fr/lanazia
Contact : Catherine Marée
c.marre@bayonne.cci.fr 05 59 46 58 72
Parc d'activités Larre Lore – 64310 Ascain
Bureaux et ateliers encore disponibles !
CCI BAYONNE PAYS BASQUE
Euskal Herri

Estelle, conseillère entreprises Myriade.

« Pour la santé de vos salariés, Myriade sait jouer collectif ! »

Au cœur de l'activité économique du grand Sud-Ouest, Myriade accompagne déjà plus de 1000 entreprises de tous secteurs et de toutes tailles : professions libérales, TPE, collectivités territoriales, grandes entreprises… Comme elles, bénéficiez de notre expertise et profitez d'une protection sociale parfaitement adaptée à vos besoins et à ceux de vos salariés.

ANI
ACCORD NATIONAL INTERPROFESSIONNEL

À partir du 1er janvier 2016, toutes les entreprises du secteur privé devront obligatoirement proposer une complémentaire santé à leurs salariés.

Myriade vous accompagne dans cette démarche et vous apporte les meilleures solutions de protection sociale.

05 56 17 10 74
myriade.fr

MYRIADE
MUTUELLE SANTÉ

Au cœur de votre entreprise.

MUTUALITÉ FRANÇAISE

MYR815 10/14 - CRÉDIT PHOTO : STÉPHANE ZAMANSKI.
SIREN N° 382 968 865. MYRIADE EST UNE MUTUELLE DE L'UNION EOVI.

Kedge Business School

Le global MBA de Kedge Business School fait un bond de 16 places dans le classement mondial du Financial Time. Délivré en France et en Chine, il occupe désormais le 27e rang et le 4e français derrière les MBA d'Hec, de l'Insead et de l'École Supérieur de commerce de Paris.

Le Bélier, entreprise monde

INDUSTRIE L'équipementier automobile girondin produit sur les trois continents majeurs. Il vient d'acheter le groupe HDPCI, qui possède deux usines en Chine et une en Hongrie

Le Bélier est un sous-traitant de rang deux de l'industrie automobile. Avec 40 % de part de marché dans le monde, il est leader dans la fabrication de composants de sécurité en aluminium, pour les systèmes de freinage notamment. Les constructeurs allemands sont ses principaux clients mais Ford, PSA ou Renault-Nissan sont aussi ses partenaires. L'entreprise était à l'origine une fonderie, crée en 1961 à Verac par Jacques Galland. Sa famille est toujours l'actionnaire de référence. Elle a conservé à Vérac son siège social, ses laboratoires de recherche et développement et ses forces marketing et commerciales. Depuis la première usine, inaugurée au Mexique au début des années 2000, Le Bélier est devenue une entreprise monde, avec cinq usines en production en Europe, en Asie et aux États-Unis. « Il n'était plus possible de produire ici en restant compétitifs et nous avons suivi les constructeurs automobiles qui ont engagé ce processus de délocalisation », explique Philippe Dizier, le directeur général. Mexique, Hongrie, Serbie, Chine… Tout au long de la décennie 2000, le Bélier a investi dans le monde entier pour rester au top.

2 600 salariés dans le monde

L'entreprise emploie aujourd'hui 2 600 salariés dans le monde et moins de 100 à Vérac. Le coût global de production est divisé en moyenne par cinq dans ces contrées lointaines. « Mais même en Chine les coûts du travail liés à l'évolution des salaires sont en augmentation depuis 10 ans », relativise Philippe Dizier. C'est sans doute la flexibilité de cet outil industriel mondial qui a permis à l'entreprise de surmonter une crise du marché automobile en 2009 qui l'a mis dans le rouge plusieurs années de suite. Depuis, Le Belier, porté par le besoin d'allégement des véhicules et leur obligation de moindre émission de CO_2, rebondit et de belle manière.

L'ouest de la Chine

Elle a lancé de nouveaux produits, remis à flots son chiffre d'affaires (237 millions d'euros en 2013) et s'est désendettée. De quoi repartir en conquête. Au mois de juillet dernier, Le Bélier a acquis le groupe chinois HDPCI, qui possède deux usines en Chine et une en Hongrie : « C'est une société en pleine croissance, spécialisée dans les systèmes de freinage et le Turbo », explique le directeur général du Bélier qui pourra ainsi suivre plus facilement les constructeurs automobiles qui migrent vers l'Ouest de la vaste Chine. Elle est aussi très rentable. Pour rester dans la course, le Bélier a su diminuer ses coûts de main-d'œuvre, loin de France où le marché annonce une croissance de plus de 3 %.

JEAN-BERNARD GILLES

Philippe Dizier, Directeur général des Fonderies du Bélier. ARCHIVES JEAN-FRANÇOIS HARRIBEY / « S.O. »

PUBLICITE

SECTEUR D'ACTIVITÉ : FABRICANT DE FERMETURES ET MENUISERIES PVC ET ALUMINIUM

LES FERMETURES PEYRICHOU :

Qualité, service et proximité.

Infos

Date création :
1946

Chiffre d'affaires :
25,3 M€ en 2013.

Effectif : 164 personnes.

Dirigeant :
Gérard Vandamme - PDG.

Contact :

RD 817 - ZA Ambroise
40390 Saint-Martin-de-Seignanx
(France)
Tél. 05 59 56 53 67
http://www.peyrichou.com

Présentation de l'entreprise

HP Fermetures : entreprise industrielle au service du second œuvre du bâtiment depuis 1946. Soixante-huit ans d'expérience dans la fabrication de fermetures et menuiseries sur mesure, en PVC et aluminium.

Culture familiale et actionnariat composé à forte majorité par les cadres de l'entreprise.

Commercialisation et distribution des produits sur le marché du neuf et de la rénovation :

- Fenêtres et baies aluminium et PVC
- Volets roulants et battants
- Portes de garage
- Portes d'entrée
- Vérandas
- Portails aluminium et PVC
- Stores

Les enjeux

Dans un contexte économique très difficile, assurer la pérennité de l'entreprise, en améliorant sa productivité, en développant son CA pour maintenir ainsi au mieux l'emploi et participer au développement de notre tissu économique local.

Qualité, service et proximité

L'entreprise est à l'écoute du marché et suit les évolutions techniques et règlementaires.

Adaptation de l'outil de production pour faire évoluer les produits en fonction des nouvelles règlementations thermiques.

HP Fermetures est labellisée RGE (reconnu garant de l'environnement) afin que les clients bénéficient d'une prise en charge de leurs travaux de rénovation énergétique.

Autres atouts majeurs de l'entreprise : réactivité et service de proximité, indispensables au regard de la nécessité du service et du conseil que l'entreprise veut avoir auprès de ses clients.

Localement, dans le Pays basque et le sud des Landes, une équipe de 20 personnes s'occupe de la pose, du SAV des produits.

Malgré un secteur du bâtiment en souffrance, le dynamisme de HP Fermetures et son engagement pour réussir, sont une force pour durer.

Gérard Vandamme - PDG

6014560_NEY

De Sangosse a acheté l'Anglais Fine

L'entreprise lot-et-garonnaise De Sangosse, spécialisée dans les produits phytosanitaires a racheté cette année la société britannique Fine en pointe sur les régulateurs de croissance horticoles et arboricoles.

Ceva attaque la Chine

LABORATOIRE Société vétérinaire de rang mondial, Ceva Santé Animale fait du marché chinois sa nouvelle cible

Marc Prikazsky, le PDG de Ceva Santé Animale était fier de cette démonstration faite à ses invités. Alors qu'il inaugurait à Libourne, il y a peu, sa nouvelle usine de produits infectieux et de solutions de reproduction pour bovins, il annonçait l'envoi pour la Chine d'un premier conteneur de produits injectables.

Une double réalité qui résume assez bien ce que parvient à faire ce groupe avec agilité depuis qu'il a quitté le giron de Sanofi en 1999. Croître sur tous les continents tout en restant bien ancré sur ses bases françaises.

Avec 3 500 collaborateurs dans le monde dont 1 100 en France, y compris dans son siège mondial à Libourne, pour un chiffre d'affaires global de l'ordre de 700 millions d'euros, Ceva entend entrer, d'ici à 2020, dans le top 5 des laboratoires vétérinaires mondiaux. C'est par une politique soutenue de croissance externe tout au long de la dernière décennie, que Ceva a su multiplier par cinq son chiffre d'affaires. Argentine, Canada, Australie, Afrique du Sud… Tous les six mois ou presque, l'entreprise annonce le rachat d'un laboratoire, d'un portefeuille de vaccins ou d'une unité de production, sur un marché lointain.

Un septième du CA en France

Des entreprises familiales, le plus souvent avec un chiffre d'affaires minimum de 3 millions d'euros : « Nous nous associons à des gens qui n'ont pas les moyens de développer leur outil et nous essayons de le faire en limitant l'investissement, en les associant au capital du groupe », explique le PDG du groupe Ceva.

Aujourd'hui, le groupe réalise 300 milions d'euros de CA en Europe de l'ouest dont 100 millions en France, un septième de son activité. L'Europe de l'Est, l'Amérique du Nord comme l'Afrique et le Moyen Orient pèsent eux aussi 100 millions d'euros environ.

Produire en Chine

Mais c'est bien vers la Chine que Ceva déploie toute sa stratégie. « C'est un marché immense et les besoins de santé et de bien-être y sont tout aussi immenses, pour les animaux comme pour les humains », explique Marc Prykazsky.

Ceva a monté une première co-entreprise en 2011 avec le groupe Huadu pour devenir le premier producteur chinois de vaccins pour animaux destinés à la consommation. Il s'est associé aux autorités chinoises pour travailler à l'éradication de la Bruxellose en Mongolie Intérieure, grande région laitière.

En Chine, comme partout dans le monde, ses ingénieurs et docteurs nouent des accords de collaboration scientifiques, comme celui signé en 2013 avec l'université de Canton. Une étape a été franchie en juillet 2013 avec la création d'une entreprise franco chinoise, avec le groupe Hengtong, de produits pharmaceutiques pour la production de porcs et de volailles. Ceva y est majoritaire. Le groupe vise les 100 millions d'euros de CA en 2020 en Asie. Lors de la dernière réorganisation de son capital, il a fait entrer le fond souverain de Singapour Temasek, très actif dans toute l'Asie, et les Laboratoires Mérieux, dont la réputation en Chine est grande. Les salariés et les cadres dirigeants du groupe gardent de surcroît la majorité dans les prises de décision, le meilleur vaccin contre la délocalisation.

Marc Prikazsky, le PDG de Ceva Santé Animale. PHOTO AFP

JEAN-BERNARD GILLES

MUTUELLE SANTÉ • PRÉVOYANCE • ÉPARGNE RETRAITE
OCIANE, LE SPÉCIALISTE DE LA PROTECTION SANTÉ

Forte d'une expérience de plus de 80 ans et de 400 000 adhérents, Ociane est reconnue comme la mutuelle spécialiste de la protection des personnes, pour les particuliers et les entreprises.

Engagée depuis de nombreuses années dans une démarche qualité, Ociane est plébiscitée par plus de 9 adhérents sur 10, qui se déclarent satisfaits ou très satisfaits de leur mutuelle.
La qualité des prestations et services d'Ociane est également reconnue et certifiée ISO 9001 par AFNOR Certification.

OCIANE, **LE** PARTENAIRE SANTÉ DE VOTRE ENTREPRISE

afaq ISO 9001 Qualité AFNOR CERTIFICATION

Mutuelle soumise aux dispositions du Livre II du Code de la Mutualité
MUTUALITÉ FRANÇAISE

mutuelle OCIANE

0 810 100 200 | ociane.fr
N° Azur - Prix appel local ou selon conditions de votre opérateur

Bien conseillé, bien protégé

PUBLICIS ACTIV - Photo : Getty Images
5996700_ROD

Depack Design en Chine

La société girondine Depack Design, spécialisée dans l'architecture évènementielle participe à l'animation des Maisons du Sud-Ouest en Chine.

La Géorgie veut une Cité du Vin

La Géorgie réfléchit à un projet de Cité des civilisations du vin pour valoriser les productions du Caucase.

Fountaine-Pajot change de cap

NAUTISME La société d'Aigrefeuille élargit le spectre de ses clients à l'international avec succès

Lorsqu'en 2008, Fountaine-Pajot est frappé, comme l'ensemble du marché du nautisme, par la crise, une cassure s'opère dans la manière dont la société de Charente-Maritime aborde les marchés extérieurs. « Nous étions alors surtout tournés vers les marchés européens du sud et les Caraïbes », explique Romain Motteau. Il est entré dans l'entreprise justement pour organiser la partie événementielle et commerciale.

Il en est aujourd'hui, à 31 ans, le directeur général délégué à l'exportation. Un poste qui compte, puisqu'aujourd'hui Fountaine-Pajot réalise 85 % de son chiffre d'affaires de 50 millions d'euros en vendant ses bateaux hors de France. C'est vers les pays émergents où la classe moyenne a pris de l'essor ces dernières années que les efforts ont été portés. « Au Brésil, dans les pays du Golfe comme en Chine, le yacht, plutôt les grands modèles, est devenu un signe extérieur de réussite », explique-t-il.

Deuxième étape de la reconquête: les États-Unis. Le marché est important, concurrentiel et fonctionne plus qu'en Europe sur le crédit. En ciblant les réseaux de distribution spécialisés, la société y a vendu 150 bateaux en quelques années, plus qu'en Europe. Aujourd'hui la Russie, l'Australie ou la Turquie font aussi partie des pays cible de Fountaine-Pajot résolu à diversifier géographiquement une clientèle qui garde une affection particulière pour ces produits made in France. « Les questions monétaires ne pèsent que peu dans nos transactions parce que nous décidons nous-mêmes du prix de vente de nos voiliers et catamarans qui sont vendus à l'unité », explique Romain Motteau. Dernière particularité de cette politique d'exportation : le mode de distribution. Si l'entreprise gère en interne le marketing, l'organisation des salons et la stratégie, elle n'entend pas faire peser trop de frais fixes sur la commercialisation dans ces lointaines contrées maritimes. C'est donc sur un réseau rémunéré de revendeurs professionnels qu'elle s'appuie, qu'ils soient concessionnaires comme aux USA, ou importateurs comme en Chine. Fountaine-Pajot qui se lance à son tour dans les catamarans à moteurs conservera ce mode de distribution. Mais la production, qui occupe à Aigrefeuille et à La Rochelle 330 salariés en CDI reste bien made in France. L'actionnariat, qui demeure familial, n'a pas l'intention de changer cette répartition des tâches là.

Fountaine-Pajot part à la conquête des pays émergents. ARCHIVES PASCAL COUILLAUD / « SO »

JEAN-BERNARD GILLES

PUBLICITE

SECTEUR D'ACTIVITÉ : RUGBY

BAYONNE

REJOIGNEZ L'ÉQUIPE, DEVENEZ ACTIONNAIRE DE L'AVIRON BAYONNAIS !

L'Aviron Bayonnais Rugby Pro, club emblématique du Pays basque évoluant en Top 14, première division française, va procéder à une ouverture de capital. Chefs d'entreprise, artisans, commerçants, professions libérales et particuliers, que vous soyez partenaire du club ou non, vous pouvez désormais prendre part à l'aventure Aviron Bayonnais en devenant actionnaire d'un club historique du rugby français et fer de lance du sport au Pays basque. Participez à la vie du club et entrez dans le jeu !

Tous unis derrière les « Ciel et blanc »
À chaque rencontre, la même ferveur, la même ambiance extraordinaire qui fait vibrer tout un stade, toute une ville. Les mêmes frissons quand l'hymne est repris par les milliers de supporters. La même fierté dans les yeux des enfants, parents et grands-parents venus encourager leur équipe. L'Aviron Bayonnais a ce pouvoir magique et unique de rassembler toutes les générations autour de valeurs fortes. Sur le plan sportif, souffle aussi un bel esprit de famille et d'unité : « Depuis le début de la saison, on voit beaucoup d'enthousiasme sur le terrain et dans les gradins. Il y a du jeu, de l'engagement, un groupe très concentré et très uni. Quinze joueurs du groupe professionnel, issus du centre de formation du club, sont actuellement en contrat espoir ou premier contrat. L'encadrement aussi a majoritairement été formé ici. Nous travaillons dans la continuité, ce qui donne une identité au jeu » explique Manu Merin, président de l'Aviron Bayonnais.

Rejoignez l'équipe, devenez actionnaire !
Autour de ce noyau sportif, la grande famille de l'Aviron Bayonnais cherche à s'agrandir et se renforcer. « Avec la redéfinition du budget et du projet du club, le modèle économique a changé », explique le président de l'Aviron Bayonnais. « La vision du club a évolué et fait la part belle à ses valeurs, son identité ». Aujourd'hui, si le club basque fédère des entreprises locales, régionales et nationales autour de la passion du rugby et de valeurs communes, ses dirigeants souhaitent élargir le socle des actionnaires et consolider les fondations du club, « pour que la grande maison Aviron Bayonnais soit plus solide encore ». Inspiré du modèle des « Socios » et des clubs sportifs espagnols, cet actionnariat populaire et participatif est ouvert à tous. Les actionnaires sont conviés aux assemblées générales du club : entre trois et quatre fois par an, sous forme de réunions d'échanges moins formelles et plus conviviales. Vous pouvez désormais intégrer cette assemblée des copropriétaires en devenant actionnaire de l'Aviron Bayonnais.

Le Club Entreprises : associez votre image à celle de l'Aviron Bayonnais
Devenir actionnaire n'est pas la seule façon de travailler aux côtés de l'Aviron Bayonnais. Avec un Club Entreprises déjà composé de 450 sociétés partenaires, vous pouvez également rejoindre la communauté du club.
Que ce soit pour dynamiser votre notoriété en lui offrant une visibilité unique : panneau publicitaire dans le stade, encart sur le programme, clip diffusé sur écran géant, espace sur le web, un emplacement sur l'équipement… ou tout simplement pour développer votre réseau de partenaires grâce aux soirées et évènements organisés par l'AB Business Club. Il existe forcément une solution faite pour vous et votre entreprise.

L'Aviron Bayonnais en quelques chiffres
Aujourd'hui, ce sont 6 200 abonnés, plus de 50 000 fans Facebook et 30 000 followers Twitter qui véhiculent les valeurs de l'Aviron Bayonnais, entretenant le fabuleux engouement populaire qu'a toujours suscité le club. Au-delà de son public fidèle, l'Aviron bayonnais représente aussi une économie indéniable pour toute la ville. « Notre club attire près de 14 000 spectateurs au stade Jean-Dauger. Nous sommes les 6e en terme d'affluence et les retombées économiques sont très importantes. D'un côté, des milliers de supporters de la France entière consomment à Bayonne et aux alentours les week-ends de match à domicile. D'un autre côté, le nom de Bayonne rayonne médiatiquement dans tout l'hexagone grâce au club » conclut Manu Mérin.

Vous souhaitez devenir actionnaire ou partenaire ?
Contactez au plus vite :
direction@abrugby.fr

6014470_SBO

LE PACTE ENVIE D'AGIR

ENTREPRENEURS

PRÊT INNOV&PLUS

DÉCLENCHEZ UN ÉLAN DE COMPÉTITIVITÉ POUR VOTRE ENTREPRISE

AVEC LE PRÊT INNOV&PLUS

- Financez vos projets innovants*
- Bénéficiez d'un montant de 25 000 euros jusqu'à 7,5 millions d'euros
- Limitez votre caution personnelle à 50 % maximum
- Profitez d'un taux bonifié

*Sous réserve d'acceptation de votre dossier par la Banque Populaire.

Le financement bénéficie du soutien de l'Union Européenne par le biais de l'Instrument de partage des risques (RSI) pour les PME et Entreprises de Taille Intermédiaire (ETI) orientées vers la recherche et l'innovation - compartiment dédié du mécanisme de financement avec partage des risques (RSFF).

Commission européenne

BANQUE POPULAIRE
AQUITAINE
CENTRE ATLANTIQUE

www.bpaca.banquepopulaire.fr

BANQUE POPULAIRE

Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique, société Anonyme Coopérative de Banque Populaire à capital variable, régie par les articles L. 512-2 et suivants du code monétaire et financier et l'ensemble des textes relatifs aux Banques Populaires et aux établissements de crédit. Siren : 755 501 590 RCS Bordeaux. Siège social : 10 quai des Queyries 33072 Bordeaux Cedex. Intermédiaire d'assurance immatriculé à l'Orias sous le numéro 07 005 628. Numéro d'identification intracommunautaire FR66755501590. Code APE 6419 Z – Illustration : NOROC - ©AREL

60108830_MON

KSB préfère la Dordogne

ÉNERGIE L'entreprise exporte 75 % de sa production vers le continent asiatique

Filliale française, d'un groupe allemand spécialisé dans les vannes pour l'industrie en général, KSB emploie 450 salariés à La Roche-Chalais (Dordogne). C'est à la fin des années 1980 que la société familiale allemande, basée à Frankenthal, rachète en France les Pompes Guimard et Amri, spécialisées dans la robinetterie industrielle. L'usine est aujourd'hui le spécialiste du groupe dans les vannes papillons de haute technologie pour les marchés de l'énergie.

La Dordogne plutôt que la Corée

C'est ici, à La Roche-Chalais, aux confins de la Dordogne et de la Charente, que le groupe a choisi au début de l'été de construire une nouvelle usine. Un investissement de 12 millions d'euros, avec la création de 40 emplois à la clef. Il a longtemps été en concurrence avec un site en Corée, proche des chantiers navals. KSB y exporte déjà une bonne part de sa production.

Mais le site périgourdin a été au final choisi en raison de son savoir faire, de la proximité avec les services recherche et développement, toujours localisés en Gironde, et parce que les collectivités locales, au premier rang desquelles le Conseil régional d'Aquitaine, se sont mobilisées pour l'aider à se développer, pas seulement sur le plan financier.

110 cadres branchés sur le monde

L'entreprise réalise en effet 75 % de son chiffre d'affaires à l'export en Europe et en Asie surtout. Elle occupe une place forte sur les marchés du nucléaire et de l'énergie et impose sa technologie notamment dans l'équipement des nouvelles unités flottantes d'exploitation de gaz offshore et de transfert sur les supers méthaniers. La technologie KSB y fait en effet figure de référence dans ces univers de haute pression et de températures extrêmes.

La nouvelle gamme Triodis, produite dans la nouvelle usine, permettra de fabriquer des pièces encore plus grosses avec un pont roulant pouvant lever jusqu'à 40 tonnes. « Les gisements sont de plus en plus éloignés des côtes et ont besoin de terminaux de regazéification flottant », explique Philippe Bagard, le directeur de l'usine.

À ses côtés, une équipe support de quelque 110 ingénieurs, techniciens et commerciaux, en relation avec le monde entier, le terrain de jeu naturel de KSB. « Ici on parle anglais, allemand, espagnol, néerlandais et italien », précise le patron de l'usine. Un atout qui ne sera pas de trop pour répondre à une demande croissante sur un marché mondial de l'énergie aujourd'hui en plein rebond.

J.-B. G.

KSB est spécialisée dans les vannes papillon de haute technologie. PHOTO HERVÉ CHASSAIN

FORMATION CONTINUE

Le lycée maritime de Ciboure forme les gens de mer à la sécurité

Construit en 1996, le lycée maritime de Ciboure s'adresse aux jeunes qui se destinent aux métiers de marin sur des navires de commerce, de pêche ou de plaisance. Au-delà de cette formation initiale, il propose aux gens de la mer une formation continue, dans le domaine de la sécurité.

La formation continue est destinée à tous ceux qui souhaitent s'engager ou progresser dans une activité professionnelle maritime. Elle permet ainsi d'offrir une nouvelle orientation à ceux qui désirent changer de voie professionnelle, d'entrer directement dans l'emploi maritime ou d'envisager une évolution de carrière. « Nous proposons un panel complet de formations dispensées aux adultes, allant jusqu'au niveau IV » précise Mr. Sechet, directeur du lycée maritime de Ciboure.

La formation « Médical III », par exemple, permet d'acquérir des compétences spécifiques et de devenir responsable des soins à bord d'un bateau en l'absence de médecin. Cette formation dure deux semaines et implique de nombreux acteurs professionnels : le service des urgences de l'hôpital de Bayonne, le service médical de Toulouse, les pompiers et le médecin des gens de mer. Elle comprend aussi un stage pratique de trois jours au sein du service des urgences. « Avec cette formation, les futurs marins pourront gérer des situations de crise en pleine mer. Ils sauront diagnostiquer, communiquer par radio avec le médecin de Toulouse et effectuer les gestes nécessaires, comme des perfusions, des intraveineuses, des sutures, etc. » décrypte le directeur.

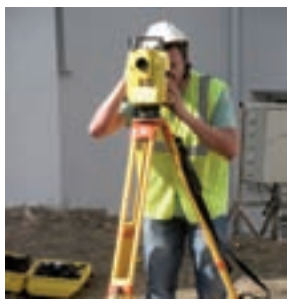
CONTACT
1, avenue Eugène-Corre - 64500 Ciboure - Tél. : **05 59 47 34 01**
SECRÉTARIAT DE LA FORMATION CONTINUE : **05 59 47 47 15**

6020600_SBO

COREBA,
l'entreprise où l'homme est au cœur du système

La COREBA - Coopérative Ouvrière de Réseaux Electriques du Bassin de l'Adour - est une entreprise « à part ». En 1983, quand les Etablissements BERC cessent leur activité au départ du gérant, M. Berc, les salariés refusent de voir leur emploi disparaître. S'inspirant du modèle des coopératives espagnoles toutes proches, 16 salariés, formés sur le terrain et peu diplômés, parviennent à convaincre le fondateur de leur vendre sa société et créent une SCOP, société coopérative ouvrière de production. « On demande de plus en plus aux salariés d'être impliqués dans leur entreprise. La SCOP va dans ce sens. Dans une coopérative comme la nôtre, c'est bien l'homme qui est au cœur du système et non la finance » explique Alain Dubois, Président du Conseil d'Administration de COREBA.

COREBA aujourd'hui c'est :
- 93 salariés dont 80 associés
- 2 centres de travaux : Hasparren (siège social) et Morlaàs (centre de travaux)
- un bureau d'étude
- un secteur géographique couvrant 4 départements français : Landes, Pyrénées Atlantiques ; Hautes Pyrénées, Gers et le nord de l'Espagne.
- chiffre d'affaire avoisinant les 11 millions d'euros pour un capital d'un million d'euros



COREBA intervient dans les études et la construction de réseaux (électriques, souterrains et aériens, gaz, France télécom, fibre optique et adduction d'eau potable), la viabilisation de lotissements et résidences, la création et l'entretien d'éclairage public, la mise en lumière de sites patrimoniaux, les travaux de concassage, etc. Ses principaux clients sont les syndicats d'énergies, ErDF, GrDF, Antargaz, des promoteurs immobiliers, des communes, des collectivités locales et des particuliers.

CONTACT
• Siège social : BPN°50016
Z.A Pignadas - 64240 Hasparren
Tél. : 05 59 29 42 84
• **Centre de travaux Béarn/Bigorre**
ZI Berlanne, 11 rue du Pont-Long
64160 MORLAAS
Tél. : 05 59 84 10 30
www.scop-coreba.com

60165610_LAC

RÉSEAU
académie Bordeaux GRETA
AQUITAINE

ZOOM SUR VOTRE TERRITOIRE :

GRETA PAYS BASQUE

Quarante ans d'expérience dans la formation des compétences adaptées aux besoins des personnes et entreprises du territoire.

Le GRETA Pays Basque contribue à l'économie locale en fournissant de la compétence, là où le marché économique la réclame.

Au service des personnes et des entreprises, le GRETA Pays Basque accompagne vos projets en adaptant son offre au plus près de vos besoins.

Spécialités :

- bâtiment - énergie,
- santé - social,
- commerce - banque,
- gestion - secrétariat,
- informatique,
- hôtellerie - restauration,
- industrie, logistique,
- audiovisuel.

Contactez-nous au 05 59 52 25 25

Faites progresser vos salariés

Le réseau des Greta Aquitaine pour :

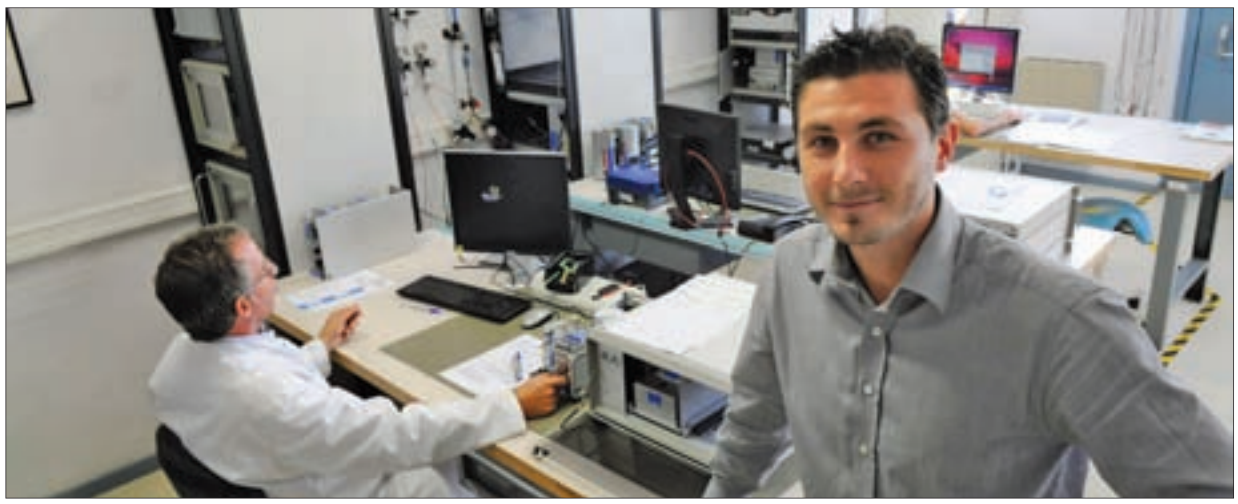
- améliorer sa professionnalisation
- accéder à un niveau de qualification supérieur

Réseau GRETA Aquitaine :
Greta Dordogne - Greta Bordeaux - Greta Landes
Greta Agenais & Val de Garonne - Greta Béarn Soule -
Greta Pays Basque

60058230_DUP

Notre métier, le vôtre

www.greta-aquitaine.fr



Aquitains de l'année : les lau

L'an dernier, notre prix des Aquitains de l'année avait mis en exergue une tendance forte des fleurons de l'économie régionale : l'ouverture aux nouveaux marchés et la conquête de nouveaux mondes. Cette tendance oublieuse des frontières et du « jetlag », esquissait un traceur, véritable antidote aux vents contraires.

En 2014, elle est plus que jamais d'actualité, mais le palmarès dévoilé dans les pages qui suivent imprime une autre vérité du moment. Celui du retour à une économie du bon sens. Une économie proche de nos quotidiens, de nos préoccupations et souvent connectée à une activité traditionnelle. Mais pour ces entreprises, la tradition a su épouser la nouvelle donne. Ainsi, depuis 1870 la société Dacquoise Castex qui utilise plumes de canards ou d'oies pour la literie, s'est taillée une place de choix dans le haut de gamme et dans la fabrication de couettes et d'édredons de luxe. Le groupe Euralis, basé à Lescar, rassemble aujourd'hui 12 000 agriculteurs et plus de 5 000 salariés. Mais ce groupe coopératif est avant tout reconnu pour des pôles de compétences aussi divers qu'innovants (pôle semence parmi les leaders européens, solutions mobiles d'embouteillages, activité de traiteur…).

En Gironde, Franck Allard, un des courtiers d'assurance les plus performants de France, est l'inventeur de l'assurance moto verte. Sa société basée à Mérignac emploie aujourd'hui 900 personnes. Isoweck à Marmande se déploie également depuis 35 ans sur un chantier aussi banal que capital : le calfeutrage de l'habitat. Sa société d'isolation par soufflage qui s'attaque au marché des particuliers, est aujourd'hui leader national chez les professionnels.

Dans les pages qui suivent vous découvrirez des exemples de la vitalité économique dans les Pyrénées Atlantiques. Et si la curiosité vous pique, allez donc sur notre site internet découvrir ceux qui innovent dans les départements voisins.

www.sudouest.fr/economie

Le prix, mode d'emploi

La première étape du Prix des Aquitains de l'année a consisté à sélectionner dans les cinq départements des entreprises fiables et performantes. Cette opération est le fruit d'une collaboration pédagogique entre les étudiants de Kedge Business School, les journalistes de « Sud Ouest » et la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique.

Pour dresser leur liste, les étudiants se sont appuyés sur les données fournies par Pouey International, société spécialisée dans l'information commerciale garantie et le recouvrement de créances.

Dans un second temps, un jury, sous la houlette de Jean Bernard, Président-directeur général du Groupe Bernard, constitué de personnalités du monde économique régional (lire pages suivantes) et animé par un journaliste de Sud Ouest, a retenu les huit sociétés les plus performantes de l'année dans les Pyrénées Atlantiques. Deux dirigeants ont été élus Aquitains de l'année au niveau départemental.

La dernière mission du jury était de désigner un lauréat régional parmi les dix prétendants. Il sera dévoilé le 2 décembre lors de la dernière soirée des Aquitains de l'année à Bordeaux.

Vous pourrez par ailleurs lire dans Sud Ouest du 4 décembre le récapitulatif intégral du palmarès, département par département.

Les Aquitains de l'année 2014 · Sud Ouest · www.sudouest.fr · Banque Populaire · Kedge Business School · Pouey International
Avec le soutien de Volvo · Suez

réats de votre département

Un retour en force de l'économie traditionnelle

POINT DE VUE Interview de Patrick Venries, directeur général délégué et directeur de la publication de « Sud Ouest », et de Christian Chapothin, directeur général adjoint de la Banque populaire Aquitaine Centre Atlantique, avant la remise des prix des Aquitains de l'année

« Sud Ouest ». Quel sens a le prix des Aquitains de l'année pour « Sud Ouest » ?
Patrick Venries. La première vocation de « Sud Ouest » est d'informer les habitants de l'Aquitaine et au-delà grâce à la diffusion numérique des informations que nous traitons.

La seconde, complémentaire, est de jouer le rôle de médiateur de notre région, comme nous l'avons fait cette année avec la campagne SOS Littoral. « Les Aquitains de l'année » entrent dans cette stratégie de porte-parole des gens de la région. En l'occurrence, des femmes et des hommes qui, avec leurs salariés, animent et font vivre notre communauté.

Comment jugez-vous le cru 2014, pour sa huitième édition ?
P.V. Nous avons cette année une sélection renouvelée d'entreprises petites, moyennes ou grandes qui font le dynamisme de nos territoires. Nous constatons le poids persistant et la performance des entreprises traditionnelles qui proposent des services ancestraux comme les transports, l'alimentaire ou les soins, ce qui est une caractéristique de ce palmarès 2014.

Les entreprises de la révolution numérique en cours, largement primées les années passées, sont moins nombreuses dans notre palmarès, fondé sur des critères économiques exigeants. Mais tous nos lauréats utilisent largementles technologies du numérique, ou y adaptent leurs besoins, preuve qu'elles diffusent désormais dans l'ensemble des secteurs d'activité économique.

L'information économique va-t-elle se développer dans « Sud Ouest » et sur sudouest.fr ?
P.V. L'information économique va se développer dans « Sud Ouest » avec la création prochaine d'une nouvelle page éco dans le journal et la montée en puissance de notre fil éco quotidien numérique qui, sur sudouest.fr, va devenir la référence majeure de l'information économique de la région.

En cette période de crise, quel sens a le prix des Aquitains de l'année ?
Christian Chapothin. Ce prix est un excellent moyen de prouver que les entreprises en Aquitaine continuent d'être dynamiques dans une région qui reste attractive. C'est un message positif. Ce prix fait également figure de récompense pour les chefs d'entreprise qui, malgré une situation économique contrainte, ont continué à prendre des risques et à entreprendre. C'est cette créativité et ce courage que nous souhaitons mettre à l'honneur.

Patrick Venries et Christian Chapothin

Que nous enseigne ce palmarès 2014 ?
C.C. L'étude de ces dossiers rend compte de la réalité des secteurs et des besoins des différentes structures. Nous sommes fiers de constater qu'un bon nombre de nominés des Pyrénées Atlantique sont des entreprises que nous suivons et accompagnons. Nous sommes heureux de voir que la relation apportée par nos équipes et qui est basée sur la réactivité, la confiance et la qualité d'un service personnalisé porte ses fruits. La sélection 2014 est un bon millésime d'entreprises méritantes et bien ancrées dans le territoire. Toutes présentent un développement significatif. Ce palmarès équilibré a requis une certaine exigence pour départager les candidats.

Comment percevez-vous la situation économique générale dans le Grand Sud-Ouest en cette fin d'année ?
C.C. Globalement, l'Aquitaine n'échappe pas au contexte général délicat du pays. Un point positif concerne les indiateurs PIB de la région, qui sont meilleurs que la moyenne des indicateurs régionaux. D'autre part, les encours prêtés aux entreprises et aux professionnels sont toujours en croissance, malgré une baisse relative par rapport aux années précédentes. Concernant le domaine du commerce et du tourisme, la belle arrière-saison que nous avons connue, vient compenser les effets d'un été difficile. Enfin, il faut savoir que notre volonté de soutenir les projets d'investissements demeure intacte, tout comme notre vigilance sur la gestion des risques au quotidien.

Le jury et les deux lauréats

Présidé par Jean Bernard, Président-directeur général de la Financière Bernard, holding de la société Millesima, le jury des Aquitains de l'année a délivré les deux trophées départementaux à Inovelec et Chromadurlin

Les membres du jury. PHOTOS STÉPHANE LARTIGUE

PRÉSIDENT DU JURY

Jean Bernard

Président-directeur général de la Financière Bernard, holding de la société Millesima

« Dans tous les territoires de la région, nous avons identifié des hommes et des femmes qui conduisent leurs entreprises avec passion, énergie et savoir-faire. Nos lauréats sont solides. Ce palmarès est réconfortant. »

B.P.A.C.A

Lionel Gourgues

Directeur marchés, entreprises et ingénierie à la Banque Populaire Aquitaine Centre-Atlantique

« Nous ne nous sommes pas trompés cette année avec ce palmarès qui reflète une capacité de nos entreprises à se battre sur tous les fronts pour conjurer la crise. »

JOURNAL SUD-OUEST

Patrick Venries

Directeur de la publication de Sud-Ouest

« On assiste avec ce palmarès 2014 à un retour en force des acteurs de l'économie traditionnelle, ceux qui produisent ou offrent des services sur nos territoires du Sud-Ouest. »

KEDGE

Jean-Luc Faye

Directeur de la formation continue à la Kedge Business School

« On a très bien senti cette année, alors que la conjoncture est morose, que les entreprises qui résistent ou qui se développent sont celles qui ont misé depuis longtemps sur l'innovation. »

BPI FRANCE

Clotilde Lavaud

Responsable crédit à BPI France

« Prise de risque, efforts de recherche et de développement, management de l'innovation forment le cocktail gagnant des entreprises aquitaines de l'année 2014. »

POUEY INTERNATIONAL

Bertrand Lacampagne

Président du directoire de Pouey International

« Ce palmarès atteste d'une très grande variété de profils d'entreprises et de secteurs d'activité de notre région et leur belle santé. Il nous donne à tous du tonus et des raisons d'espérer. »

O.E.C.A

Anne Jallet-Auguste

Présidente de l'ordre des experts- comptable d'Aquitaine

« Il ya eu d'avantage consensus cette année au sein du jury pour désigner les lauréats qui témoignent tous d'une réelle implication des équipes de managers à tous les niveaux »

CONFISERIE

Pariès n'en finit pas de se réinventer

Si la destinée de la maison de gourmandises basques fondée en 1895 par le pâtissier chocolatier Jacques Damestoy demeure dans les mains de ses descendants, ceux-ci ont su trouver l'équilibre pour la faire évoluer sans rogner sur la qualité. De quoi devenir, début 2014, la première chocolaterie confiserie de la région à recevoir le label d'État « Entreprise du Patrimoine Vivant ».

Aujourd'hui, c'est la holding Muxu, avec Françoise Pariès, son époux Alain Girardot et leur fille Céline Senaeyve, qui préside aux destinées de l'institution et de ses produits phare: gâteau basque, mouchou, kanouga, touron et chocolats.

Françoise Pariès et sa fille Céline Senaeyve: « L'objectif est de stabiliser tout cela. » PHOTO R.G.

Montée en puissance

Sous la houlette du couple parental, l'entreprise est montée en puissance. « Il y a 15 ans, il y avait seulement deux boutiques », se souviennent mère et fille. Depuis, le nombre de salariés a doublé. Ils sont aujourd'hui 45. Le chiffre d'affaires, de 9 millions d'euros actuellement, a triplé. On trouve des pâtisseries Pariès à Saint-Jean-de-Luz, Bayonne, Biarritz, Socoa, Paris et Saint-Sébastien. En juillet, le site historique luzien s'est dédoublé: une succursale a ouvert, baptisée « Pariès Gourmand ». C'est un lieu dédié au salé, aux plats de traiteur à emporter ou à consommer sur place. On y trouve aussi les glaces dont la dernière invention lancée cet été: la surprenante glace au gâteau basque Pariès.

L'entreprise travaille ponctuellement à l'étranger et compte une vingtaine de revendeurs en France, « triés sur le volet car nos produits ont une histoire qu'ils doivent savoir transmettre. »

Jusqu'où poussera-t-elle? Après la montée en puissance de ces dernières années, Céline Senaeyve estime: « On a atteint la dimension maximum dont on a envie pour conserver notre dimension familiale et notre ADN. Maintenant, l'objectif est de stabiliser tout cela. »

RAPHAËLLE GOURIN

ACTIVITÉ :
Fabrication et vente de patisseries et de chocolats
DIRIGEANTS :
Françoise Pariès, Alain Girardot, Céline Senaeyve
DATE DE CRÉATION :
1895
EFFECTIFS:
45 salariés
CHIFFRE D'AFFAIRES :
9 millions d'euros

COOPÉRATIVE AGRICOLE

Euralis veille au grain

La puissante coopérative béarnaise a su élargir sa gamme de produits depuis plus de dix ans. Elle veut imposer sa marque Rougié en Chine. « Nos actionnaires sont les agriculteurs et notre priorité chaque année est le niveau de leur revenu disponible ».

Christian Pèes n'oublie jamais cet axiome fondateur du fonctionnement pérenne des coopératives en général et de celle qu'il préside depuis l'an 2000. Il dirige d'ailleurs toujours une exploitation agricole quand ses fonctions lui en laissent le temps. Car le job n'est pas une sinécure. Euralis, dont l'imposant siège social est à Lescar, est un poids lourd des marchés agricoles français et européens.

L'entreprise ne publiera ses comptes qu'au début du mois de décembre. Ils devraient être une nouvelle fois positifs malgré une récolte 2013 en retrait car perturbée par des conditions climatiques défavorables.

Bio éthanol et foie gras

Mais les grands équilibres de l'entreprise sont stables, entre la production agricole qui pèse 500 millions d'euros de chiffre d'affaires, le pôle alimentaire, breton et aquitain, d'un poids équivalent et un pôle semence internationalisé (usines en Espagne et en Ukraine) et très rentable. « Notre usine du sud est de Kiev a une forte activité de recherche et développement qui profite à l'ensemble de nos coopérateurs » assure Christian Pèes.

L'entreprise béarnaise a aussi noué tôt des partenariats importants avec General Mills et Bonduelle dans la production de légumes (maïs doux, haricots verts et pois) ou investi dans la filière de bio éthanol à partir du maïs, avec l'espagnol Abengoa à Lacq.

Elle emploie au total aujourd'hui 5 100 salariés pour un chiffre d'affaires consolidé qui devrait être supérieur à 1,5 milliard d'euros cette année. En Aquitaine, 8 000 agriculteurs sont fédérés par le groupe qui emploie dans la région 1 800 personnes, plus que Ford à Bordeaux, à peine moins que Dassault en Aquitaine. La filière fois gras, en partie IGP Sud Ouest (320 producteurs et 4,4 millions de canards tout de même) devrait afficher de bons scores 2013, tirée par la progression de la marque Monfort.

Christian Pèes doit aussi convaincre ses administrateurs de la pertinence de l'investissement en Chine de 18 millions d'euros dans toute une filière d'élevage et de production de fois gras à la marque Rougié cette fois.

Il fait suite à une expérience malheureuse dans ce pays où de premières installations ont péri par le feu accidentellement. « Nous devons y poursuivre nos efforts car c'est le secteur de la gastronomie, en plein boom en Chine, que nous cherchons à séduire et cela prend du temps », explique le patron d'Euralis.

JEAN-BERNARD GILLES

Christian Pèes, directeur d'Euralis. PHOTO LUKE LAISSAC

ACTIVITÉ :
Groupe coopératif agricole
DATE DE CRÉATION :
1936
DIRIGEANT :
Christian Pèes, Président
EFFECTIFS :
5 100 salariés dont 1800 en Aquitaine
CHIFFRE D'AFFAIRES :
1,5 milliard

Ces six autres entrepren

NOMINÉS Issues de secteurs aussi divers que variés, ces six sociétés ont également retenu l'attention du jury et il s'en est fallu de peu pour qu'elles figurent au palmarès. Gros plan sur ces succès Pyrénéens

MOBILIER

La solide assise d'Alki

Peio Uhalde
PHOTO JEAN-DANIEL CHOPIN

Le milieu des années 2000 marque un tournant dans l'histoire d'Alki. Peio Uhalde évoque même une « révolution » quand son entreprise choisit de faire appel en 2005 au designer Jean-Louis Iratzoki. La Société coopérative et participative (Scop) abandonne ainsi la fabrication de mobilier traditionnel, soumise à une féroce concurrence, pour la création de meubles contemporains haut de gamme en chêne. « Il ne fallait pas relooker, mais tout changer, y compris notre clientèle », souligne Peio Uhalde. Après d'importants investissements, la coopérative d'Itxassou bénéficie dès 2010 du soutien de nouveaux prescripteurs ; architectes, grands magasins, boutiques design… Et séduit peu à peu de prestigieux clients, comme le restaurant du Château de Versailles, les sièges sociaux de Quiksilver, Hermès et Vodafone, de grands hôtels, etc. « Il faut oser faire différent », martèle Peio Uhalde. Aujourd'hui, les tables, chaises, tabourets et, plus récemment, le mobilier de bureau signés Alki font rayonner le savoir-faire de la coopérative basque à travers le monde. Près de la moitié de sa production est destinée à l'export.
FRÉDERIC FILALI

ACTIVITÉ
Création et fabrication de mobilier
DATE DE CRÉATION
1982
DIRIGEANT
Peio Uhalde
EFFECTIF
29 salariés
CHIFFRE D'AFFAIRES
3,5 millions d'euros

VIN

Duprat : le monde en bouteille

Sebastien Duprat
PHOTO DR

Sébastien Duprat est à la tête des Vins Duprat, entreprise familiale fondée en 1904 par l'arrière-grand-père, Gaston. Le père de Sébastien, Pierre, PDG de l'entreprise, mais aussi Lionel, le cousin, ou encore Georges, l'oncle, sont à divers postes clés. Depuis Bayonne, on embouteille et on fourni le marché international. À Biarritz, on alimente cafés et brasseries des Landes et des Pyrénées-Atlantiques. Les Vins Duprat ont réussi le pari de l'export, puisqu'ils essaiment dans une trentaine de pays près de 5 millions de bouteilles, sur les 8 millions produites annuellement.

Cette ouverture au monde représente la moitié du chiffre d'affaires. Un secteur qui permet d'innover : nouveaux vins, nouveaux emballages, nouveaux concepts… Et l'implication locale, dans tout ça ? « Notre présence reste forte sur le marché de la grande distribution régionale. On nous fait confiance pour l'embouteillage des vins du Sud-Ouest, d'Espagne et de Bordeaux. » Au final, l'entreprise a réalisé un million d'euros de chiffre d'affaires de plus que l'an passé et lève son verre à la famille.
THOMAS VILLEPREUX

ACTIVITÉ
Embouteillage de vin
DATE DE CRÉATION
1904
DIRIGEANT
Pierre Duprat
EFFECTIF
70 personnes
CHIFFRE D'AFFAIRES
22 millions d'euros

AMÉNAGEMENT PAYSAGER

Lafitte au cœur du paysage

Philippe Debast
PHOTO F.F.

Au cœur du groupe fondé dans les années 1930 par Germain Lafitte (aux côtés des Pépinières de Mendionde et de la Jardinerie de Bayonne), l'entreprise Lafitte Paysage est aujourd'hui une référence en matière d'aménagement extérieur. « Notre groupe est l'un des seuls en France à proposer une telle palette de services », soutient son directeur général Philippe Debast. Débutée dans les années 1950 par la création des espaces verts du bassin de Lacq, l'aventure s'est récemment prolongée par l'aménagement paysager du siège social luzien de Quiksilver et la rénovation des jardins d'Arnaga, à Cambo. Mais Lafitte ne se contente plus de planter, d'engazonner, d'arroser, de clôturer, de bâtir, de végétaliser… Le groupe est désormais le leader aquitain des terrains de sports. Les pelouses naturelles ou synthétiques des stades de Bayonne, Biarritz, Pau et Bordeaux portent sa griffe. Résultat : le chiffre d'affaires a bondi de 75% en quatre ans, avec une hausse de 54% en 2013 ! « Cela témoigne de nos compétences et de la qualité de nos équipes », sourit Philippe Debast.
F.F.

ACTIVITÉ
Création et entretien d'espaces verts et terrains de sports
DATE DE CRÉATION
1936
DIRIGEANT
Philippe Debast
EFFECTIF
60 personnes
CHIFFRE D'AFFAIRES
8,5 millions d'euros

AÉRONAUTIQUE

Aéroprotec déploie ses ailes

Thierry Haure-Mirande
PHOTO T.L.

« Notre métier consiste à donner à des matériaux des propriétés qu'ils n'ont pas à la base pour les rendre résistants à la corrosion », explique Thierry Haure-Mirande, le patron d'Aéroprotec, à Pau. À ce jour, l'entreprise a traité un peu plus de 1,4 million de pièces dans ses ateliers dont la surface vient d'être portée à 5 200 m², en même temps qu'elle investissait 1,2 million d'euros dans ses murs, rue Vincent-Auriol. Aéroprotec a aussi essaimé dès 2007 en Tunisie. Sous le nom d'Aérotech (35 salariés), la société développe exactement le même métier qu'au Béarn. Elle a ainsi été la première en France, dans le traitement de surfaces, à se positionner à l'international. Aujourd'hui, Thierry Haure-Mirande rêve d'un ancrage au Canada, d'ici deux à trois ans et scrute le Portugal ou le Maroc. Mais cela ne l'a pas empêché de créer, à Pau, en 2013, un embryon « recherche et développement », où travaille déjà un doctorant. Aérotech ambitionne aussi de créer une équipe de sept ou huit ingénieurs pour des prestations de services auprès des gros clients.
THOMAS LONGUÉ

ACTIVITÉ
Traitement de surface appliqué à l'aéronautique
DATE DE CRÉATION
1975
DIRIGEANT
Thierry Haure-Mirande
EFFECTIF
75 salariés
CHIFFRE D'AFFAIRES
6 millions d'euros

eurs ont aussi séduit

ROBOTIQUE

Jouan Robotics, des outils pour la pétrochimie

Jérémy Gras
PHOTO LUKE LAISSAC

ACTIVITÉ
Fabrication d'instrumentation scientifique et technique
DATE DE CRÉATION
Créée en 1977 puis rachetée par Thermo Fisher scientific en 2003
DIRIGEANT
Jérémie Gras
EFFECTIFS
13 salariés
CHIFFRE D'AFFAIRES
6,8 millions d'euros

En 1971, la société installée à Verlanne, près de Pau, s'appelait Gira et fabriquait les boîtiers de régulation des moteurs d'hélicoptères Puma. Elle a été rachetée par Jouan Robotics en 2000, puis par l'Américain Thermo Fisher Scientific, le leader mondial de l'instrumentation scientifique. Aujourd'hui, place aux chromatographes à phase gazeuse, qui permettent de séparer les molécules d'un gaz et d'en déterminer précisément la composition. Ses clients viennent de la pétrochimie, l'agroalimentaire, le nucléaire ou l'aéronautique. L'entreprise connaît 30 % de croissance par an et un chiffre d'affaires passé de 1,6 à 6,8 millions d'euros en quatre ans. Sa localisation au cœur d'un bastion aéronautique et pétrochimique, est « un avantage en matière de formation, de compétence et de savoir-faire », selon Jérémy Gras. À présent, la société regarde vers l'avenir : « Nous avons démarré une diversification d'activité pour rentrer sur de nouveaux marchés, comme la sécurité, l'hygiène ou l'environnement. »
THOMAS BIET

COMMERCE BIO

L'épicerie verte, pionnier et militant du bio

Yann Charon
PHOTO J.T.

ACTIVITÉ
vente de produits d'épicerie et de bien-être biologiques
DATE DE CRÉATION
1995
DIRIGEANT
Yann Charon
EFFECTIFS
54 salariés
CHIFFRE D'AFFAIRES
9 millions d'euros

Quand Yann Charon a commencé à vendre du bio sur les marchés, il était encore le seul à y croire. Son idée d'« emmener du bio où il n'y en avait pas » s'est vite confrontée à la dure réalité. Hors des villes, point de clients. Il se rabat donc sur les plus gros marchés et conforte son activité quelque temps après, en ouvrant une épicerie à Oloron. « On servait une trentaine de clients par jour, certains venaient des départements voisins », se souvient-il. Les détaillants en produits bio étaient rares, et les grandes surfaces n'avaient pas encore flairé le filon. Depuis, elles aussi en ont senti l'essor. « Ça a démocratisé le bio, il y a de moins en moins de réfractaires », se réjouit l'entrepreneur, qui ne craint pas cette concurrence et a su « trouver les produits qui plaisent ». Aujourd'hui, il a trois points de vente entre Pau et Oloron, avec 16 000 références, et mise sur la formation en interne et l'autonomie de ses employés. L'épicerie verte connaît depuis plusieurs années une croissance à deux chiffres qui ne l'incite pas à « multiplier une recette qui marche en ouvrant une franchise. On préfère affiner notre travail et soigner l'accueil dans nos magasins ».
JEAN TESTEMALE

TROIS QUESTIONS À…

THOMAS FROEHLICHER
Directeur de Kedge Business School.

1 Où en est Kedge dans le processus de fusion engagée il y a une année maintenant ?
Cette fusion, décidée en 2012, est récente et nous devons encore travailler pour y mettre plus de collectif et de lien. D'ici quelques semaines, à l'issue d'une réflexion collective, nous serons en mesure d'apporter une vision claire et opérationnelle de la mise en place du plan stratégique qui a présidé à la création de KEDGE BS. Mais déjà des éléments tangibles démontrent notre capacité à atteindre nos ambitions pour figurer parmi les meilleures Business School en Europe.

2 Pourquoi Kedge s'implique t-elle, à travers ses étudiants du master en formation continue, à ce prix de l'Aquitain de l'année ?
KEDGE BS est une école d'envergure mondiale ancrée dans ses territoires. La proximité avec les entreprises est au cœur de nos activités de formation. C'est vrai pour les étudiants en formation initiale comme pour les cadres d'entreprise qui viennent chercher les compétences pour évoluer dans leur carrière.
Le Prix L'Aquitain de l'année est une formidable application pour nos étudiants du Master ESC en formation continue, car il permet à ces professionnels de la région de découvrir et d'analyser le tissu économique régional. Mais ce prix est aussi un authentique révélateur de talents. Grâce au travail des étudiants mené avec Sud Ouest, la Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique et Pouey International, il permet chaque année de valoriser des entreprises performantes et des dirigeants engagés dans notre région.

3 La cérémonie de remise du prix régional aura lieu cette année à Kedge le 2 décembre. Pourquoi cela a-t-il du sens pour vous ?
KEDGE a pour signature « create-share-care » car notre école a pour vocation de stimuler le partage et la création de valeur, dans tous les sens du terme. En accueillant la finale du Prix Les Aquitains, nous sommes partie prenante d'un instant de vie très fort pour les entreprises de la région.

PROPOS RECUEILLIS PAR JEAN-BERNARD GILLES

J'ENTREPRENDS ICI, MA BANQUE AUSSI.
Créateurs,
Entrepreneurs,
Chefs d'entreprises,
Gérants de PME,
Artisans-Commerçants,
Professions Libérales,
Découvrez notre agence
Entreprises
5, Rue Bernadou
64100 BAYONNE
au 05.59.46.15.56*
CRÉDIT MARITIME
Le littoral a sa banque
GROUPE BPCE
www.creditmaritime-littoral-sudouest.fr
Caisse Régionale de Crédit Maritime Mutuel du Littoral du Sud-Ouest - Société Coopérative à capital variable - 54-56 avenue Albert Einstein Parc Technologique des Minimes 17043 LA ROCHELLE Cedex 1 - Siren 715950143 RCS LA ROCHELLE - Intermédiaire d'assurance immatriculé sous le N° ORIAS : 07 004 775
*Prix d'un appel local
AGENCE12OM - Crédit Photos : Gettvimages

Chiffre d'affaires : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	GROUPE EURALIS	LESCAR	31.12.2013	1324000*	0	369000*	2000*
2	FIPSO INDUSTRIE	LAHONTAN	31.08.2013	126 092	5	20 195	558
3	SANDERS ADOUR	LONS	31.12.2012	70 721	3	0	193
4	LURALI - SEPSO	AICIRITS CAMOU SUHAST	30.06.2013	54 804	NC	0	45
5	DELPEYRAT CHEVALLIER	SAUVETERRE DE BEARN	30.06.2013	53 325	-1	0	1 230
6	PALMITOU	AICIRITS CAMOU SUHAST	30.06.2013	41 739	NC	1 129	-108
7	HARAGUY JAMBON DE BAYONNE	AICIRITS CAMOU SUHAST	30.06.2013	29 175	6	0	5
8	ONETIK	MACAYE	31.12.2012	28 459	-4	0	-1 666
9	SOCIETE DES EAUX MINERALES D'OGEU	OGEU LES BAINS	31.12.2012	27 635	0	1 534	-3 883
10	LACADEE AGRO INDUSTRIE	MONT	30.06.2013	16 738	10	9 526	230
11	PEDAVIA	ST PALAIS	31.12.2013	15 441	-9	3 385	394
12	UNITE VALANIMAUX LOURDS TRUIES ELEV SO - VALTEC SO	ARZACQ ARRAZIGUET	31.12.2012	14 379	-1	0	414
13	AGOUR	HELETTE	31.12.2012	13 451	-4	2 183	288
14	ETABLISSEMENTS MICHEL DUPUY	SAULT DE NAVAILLES	31.12.2013	12 843	8	578	535
15	GASCOGNE LIMOUSIN VIANDES	LONS	31.12.2012	11 201	-61	198	-2 365
16	SOCIETE BAYONNAISE DES VIANDES	ANGLET	31.03.2013	9 495	2	0	15
17	SAS ANDRIEU - L'ATELIER DU CHOCOLAT DE BAYONNE	BAYONNE	28.02.2014	9 480	-2	0	-473
18	EAUX MINERALES DE PLANCOET SOURCE SASSAY	OGEU LES BAINS	31.12.2012	8 750	2	3	-1 533
19	LAHOURATATE SAS	LOUVIE SOUBIRON	30.04.2013	8 294	-6	110	81
20	SOCIETE D'EXPLOITATION DES SOURCES DE SIGNES	OGEU LES BAINS	31.12.2012	7 659	-25	268	-586
21	BIRABEN	BEUSTE	31.12.2013	7 231	-2	94	144
22	HIRUAK	ANGLET	31.03.2013	7 171	-4	0	78
23	LAGUILHON SA	BENEJACQ	31.12.2012	7 045	-1	240	229
24	LES VIANDES DU HAUT BEARN	OLORON STE MARIE	31.03.2014	9 773	NC	60	43
25	PIERRE OTEIZA PRODUCTION	ALDUDES	31.03.2013	6 212	2	0	90
26	PECHERIES BASQUES	ST PEE SUR NIVELLE	31.03.2013	5 929	-10	0	236
27	COOPERATIVE AGRICOLE OVINE DU SUD OUEST	IDAUX MENDY	30.06.2013	5 808	-4	4 069	-10
28	SOCIETE D'EXPLOITATION PASCAL MASSONDE	SOURAIDE	28.02.2013	5 606	3	140	109
29	SCA AGNEAUX DE LAIT DES PYRENEES AXURIA	MAULEON LICHARRE	30.06.2013	5 585	8	0	3
30	COOPERATIVE LAITIERE DU PAYS BASQUE	ST JEAN PIED DE PORT	30.09.2012	5 472	-18	92	-328
31	MENDIBURU FRERES	MOUGUERRE	31.12.2013	5 435	NC	28	61
32	CONFISERIE PARIES	ST JEAN DE LUZ	31.12.2013	5 385	17	8	544
33	ARMEMENT LA PALOMA	HENDAYE	31.12.2013	5 385	-11	4 580	412
34	SOCIETE DE NUTRITION ANIMALE PYRENEENNE	ARZACQ ARRAZIGUET	30.09.2013	5 258	-17	52	-24
35	SCOP AGIAN	HELETTE	31.12.2012	5 153	NC	0	14
36	L'EPI BEARNAIS	ORTHEZ	31.12.2012	5 076	12	0	73
37	UXUA SARL	HENDAYE	30.09.2013	4 633	-7	3 960	312
38	MIGUELGORRY	PRECILHON	31.03.2013	4 618	3	0	22
39	PIERRE OTEIZA	ALDUDES	31.03.2013	4 515	3	0	9
40	SOCIETE DE GEL DE LA BIDASSOA - SOBIGEL	HENDAYE	31.12.2013	4 386	13	0	25
41	ETCHE MOULINS DE SOULE	MAULEON LICHARRE	30.06.2013	4 180	8	41	112
42	ELIZALDIA	GAMARTHE	31.12.2013	4 168	10	36	180
43	LES MACARONS ADAM	ST JEAN DE LUZ	30.09.2013	4 042	7	0	314
44	ANAI ARTE	HENDAYE	31.12.2013	3 806	25	3 806	270
45	ETABLISSEMENTS EMILE LARROULET SA	USTARITZ	31.12.2013	3 732	-15	71	-272
46	ARMEMENT CONCERTO	HENDAYE	30.09.2013	3 703	23	3 263	-69
47	OROC BAT	VIODOS ABENSE DE BAS	31.12.2012	3 580	31	134	107
48	SOCIETE DU MOULIN DE SAINT ARMOU	ST ARMOU	31.03.2013	3 435	37	0	77
49	DUPOUX SALAISONS	COARRAZE	30.09.2013	3 250	-2	0	42
50	MAISON MONTAUZER	GUICHE	31.12.2013	3 125	6	0	69

*- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : Non communiqué par la société - * Chiffre consolidé communiqué par la société -*

infographie

TROIS QUESTIONS À...

BERTRAND LACAMPAGNE
président du directoire
de Pouey International

1 Y-a-t-il une reprise de l'économie dans la région ?

Il y a une éclaircie, mais à confirmer. Partout en France, le début d'année a été difficile, après une année 2013 très délicate. Heureusement, il y a eu une nette amélioration sur les quatre derniers mois avec une baisse des défaillances d'entreprises de 11,9%. Sur l'ensemble de l'année (de septembre 2013 à septembre 2014), l'économie aquitaine tire mieux son épingle du jeu avec une baisse des défaillances de 3% contre + 0,97% au niveau national. En outre, le nombre de créations d'entreprises a augmenté de 4,6%. En Poitou-Charentes, la donne est différente avec + 6,26% de défaillances en un an. Cela s'explique notamment par le dépôt de bilan de Mia, constructeur de voitures électriques, mais pas seulement. Globalement, les défaillances touchent surtout les micro-entreprises de moins de deux salariés.

2 Comment expliquez-vous cette bonne dynamique en Aquitaine ?

Le secteur tertiaire, très développé en Aquitaine, a le vent en poupe. En particulier, le numérique. Ces dernières années, nous avons vu apparaître de beaux fleurons régionaux, à l'image de Concoursmania. Et les secteurs traditionnels de l'économie aquitaine, comme l'agriculture, qui emploie près de 80 000 personnes dans la région, se maintiennent. Par ailleurs, il y a des projets importants en cours comme Euratlantique. La région a de nombreux atouts : un aéroport à Bordeaux en plein essor grâce à son terminal low cost, une Université connue, une école de commerce réputée, Kedge...

3 La crise est-elle derrière nous ?

On l'espère, mais il y a six mois, je n'aurais pas tenu les mêmes propos. Il faut donc rester prudent. Les trésoreries des sociétés ont été affaiblies en 2012 et 2013. Ceci étant, les taux d'intérêt sont faibles aujourd'hui. En tout cas, à l'heure de la future réforme territoriale, il est intéressant de noter les complémentarités entre l'économie aquitaine et picto-charentaise. Bordeaux a le vin, tandis qu'à Cognac, il y a de grandes maisons : Martell, Rémy Martin, Hennessy, des tonnelleries comme Taransaud. De même, dans l'aéronautique, les deux régions sont très présentes.

PROPOS RECUEILLIS PAR NICOLAS CÉSAR

Comment lire les tableaux ?

PALMARÈS Classements des principales entreprises, secteur par secteur

Ces tableaux ont été réalisés par Pouey International, spécialiste « Business to business » du renseignement commercial et financier garanti et du recouvrement de créances. Chaque tableau classe les entreprises par ordre décroissant de leur chiffre d'affaires. Pour plus de cohérence, celui-ci est considéré au prorata sur 12 mois ; les sociétés n'ayant pas toutes un bilan sur 12 mois.
Le 1er classement ci-contre porte sur les 50 premières entreprises de l'ensemble du département, toutes activités confondues. Il est par la suite décliné en « tops 50 » secteur d'activité par secteur d'activité : export, industrie, commerce, services, agroalimentaire et bâtiment-travaux publics.

Qui ? Ces informations concernent exclusivement les entreprises privées dont le siège social est situé dans le département et qui ont déclaré leur bilan. Pour cette raison, certaines sociétés présentes dans le département ne figurent pas dans les tableaux.

Comment ? Ces données officielles sont collectées auprès des greffes des tribunaux de commerce dans les semaines qui précèdent leur publication. Les entreprises ne déclarant pas leur bilan ne peuvent donc pas figurer dans ce palmarès.
Quant aux secteurs d'activité, ils ont été établis par rapport au code NAF d'appartenance de chaque société. La NAF (nomenclature des activités françaises) est élaborée par l'Insee.

Quand ? Les chiffres indiqués sont ceux des bilans clôturés en 2012, 2013 voire 2014.

Combien ? Les valeurs sont exprimées en « kilo euros ». Cela signifie que s'il est écrit 1700 K€, il faut comprendre 1 700 000 euros.

Quoi ? Outre le rang de classement, la dénomination et la commune de domiciliation du siège social, ces tableaux mentionnent les derniers chiffres hors taxes déclarés par chaque entreprise soit : son chiffre d'affaires (CA), son chiffre d'affaires export (égal à 0 quand l'entreprise n'a pas d'activité à l'étranger) et son résultat net à la date de clôture de leur bilan. Par ailleurs, est indiquée pour chaque société, l'évolution en pourcentage de son dernier chiffre d'affaires connu par rapport à celui de l'année précédente. Pour le même numéro siren, elle a été calculée sur la base de bilans de même durée et sur la même période (exemple : de janvier à décembre). Quand seul le dernier CA est disponible, cette évolution n'a pas été calculée.
Enfin, par défaut, les entreprises des classements ne font pas état de chiffres consolidés (pour un groupe, somme des chiffres des entités le constituant). Cependant, certains chiffres consolidés sont indiqués si le groupe en a fait communication.
De ce fait, certaines entités d'un groupe peuvent figurer en leur nom alors que le nom de leur groupe d'appartenance figure aussi dans le classement.

Dossier

Ils changent la

PORTRAIT Jean-Pierre Stark, shaper autodidacte qui a équipé les plus grands surfeurs, finalise une planche qu'il annonce comme déterminante dans l'histoire du surf

Jean-Pierre Stark, shaper angloy, commercialisera sa planche baptisée Phéno l'an prochain. PHOTO NICOLAS MOLLO

Phéno, pour phénomène. C'est le nom plein de promesses de la planche que finalise Jean-Pierre Stark. Le shaper installé à Baia Park, à Anglet, mettra sur le marché en 2015 une planche innovante qui, selon lui, amènera une « évolution similaire à celle qu'a connue la pratique du ski alpin avec l'arrivée des paraboliques ». Le secret ? Des tubes en carbone dans les pains de mousse, au lieu des traditionnelles lattes de bois. De quoi offrir une relance « incomparable » et une nervosité jamais connue jusqu'alors, selon son concepteur.

« Ceux qui ont testé Phéno retrouvent le surf de leurs 20 ans. [...]Mais ce qui marche pour un quadra va être décuplé pour un plus jeune »

Pierre Pomiers, de la société Notox (lire ci-contre), l'a accompagné, tout comme son autre partenaire, Atua. Sans oublier Cores, fabricant de pains de mousse « prêts à shaper » en polystyrène expansé. Le matériau sera la base de la planche Phéno découpée au fil chaud.

Commercialisation au printemps prochain

Il est prévu que Phéno soit commercialisée au printemps prochain, avant d'être vendue en Europe et de s'exporter via des licences de fabrication. Mais d'ores et déjà, les avis sont unanimes. Steven Pierson, huit fois champion de surf de Tahiti, ainsi que d'autres pontes de l'univers surf l'ont testée.

« Tous disent que cela change totalement la donne, décrit Jean-Pierre Stark. Ceux qui ont testé Phéno retrouvent le surf de leurs 20 ans. Cette planche apporte une relance naturelle particulièrement appréciable pour les bons surfeurs d'antan devenus aujourd'hui quarantenaires. Mais ce qui marche pour un quadra va être décuplé pour un plus jeune », s'amuse le shaper averti.

C'est à Tahiti, là où il a vécu durant 17 ans, qu'il fait ses premières armes, avec ...« rien. On avait des planches qui nous arrivaient

Le pari gagnant de l'Océan face du surf

Surfer écolo et low cost

ANGLET Pour baisser le prix de ses planches de surf en fibre de lin, le shaper écolo de Notox vient de créer une gamme simplifiée et standardisée

des États-Unis de temps en temps, on les réparait, et on repartait à l'eau. Ça marchait comme ça ». Des débuts sans fioritures mais avec une motivation concrète pour se former.

« Pas besoin de faire de la com' »

Ses voyages lui ont, bien sûr, appris le métier. Mais c'est surtout cette rencontre dans l'eau avec Tom Curren qui fut déterminante. « Il est venu un jour à l'atelier en me parlant d'un problème de planche. Notre collaboration a commencé comme ça. »

Le surfeur a contribué à la réputation du shaper, qui après une collaboration d'une décennie avec la célèbre marque Pukas, s'est désormais concentré sur le sur-mesure et la qualité. « Au départ, c'est un produit que je fais avec amour. En travaillant de cette façon, il y a une autre approche. Travailler à la chaîne et gratter la mousse, ce n'est pas le but. Je ne veux pas dénaturer ma passion. »

Celui qui fêtera l'an prochain ses 60 ans, verra sortir son « dernier bébé, qui parlera tout seul, sans besoin de faire de la com' », prédit-il. Et loin de lui l'idée de faire chasse gardée : « Créer de belles lignes est un plaisir, c'est une éternelle remise en question. Mais la Phéno, j'envisage de la faire partager. Elle sera copiée de toute façon. Donc, d'ici 2016, pourquoi ne pas proposer cette technique à d'autres shapers du coin… »

Sophie Serhani

www.stark-surf.com
Tél. 05 59 63 94 78

Le surf est réputé pour être pratiqué par des férus de nature et de liberté. Pourtant, le processus de fabrication d'une planche, en fibre de verre, résine polyester et mousse de polyuréthane, est paradoxalement dangereux pour l'environnement et pour la santé du shaper. Voilà pourquoi en 2009, trois collègues d'une entreprise de robotique ont créé Notox, une marque de surf écologique et éthique. « J'ai réalisé combien les matériaux utilisés pour la fabrication d'une planche de surf étaient polluants, comment ils génèrent des déchets qui ne peuvent pas être recyclés et comme les conditions de travail du shaper étaient déplorables », indique Pierre Pomiers, l'un des trois fondateurs de Notox.

Les trois shapers ont alors conçu un atelier de fabrication modernisé, qui respecte la santé de l'opérateur. Ils ont mené en parallèle une étude des matériaux de fabrication des planches de surf. « Nous avons remplacé la fibre de verre, qui est à peu de chose près l'équivalent de l'amiante, par de la fibre naturelle de lin », précise Pierre Pomiers. Dans l'intention de réduire les transports, le lin utilisé par Notox est cultivé en Normandie et tissé à la frontière belge.

Troquer la fibre de verre pour celle du lin

La résine polyester est remplacée par une résine « époxy bio-sourcée. Elle est à 50% issue de matériaux naturels », insiste le shaper. Le polystyrène se substitue à la mousse polyuréthane. « Car c'est un matériau recyclable à l'infini », souligne-t-il. Notox collecte et recycle ses déchets. « Au lieu de 6 kilos par planche, il ne reste que 4 kilos de déchets, les trois quarts sont recyclés. Mais il reste tout de même 1 kilo de déchets dangereux », détaille Pierre Pomiers.

Si le concept convainc, acquérir une planche éthique et écologique, jusqu'en septembre dernier, restait onéreux. À 800 euros la planche la moins chère, Notox était au-dessus des prix du marché. Alors l'entreprise a standardisé son concept. Le design a été simplifié et épuré. Le coût du lin a été divisé par trois grâce à un fournisseur d'envergure industrielle.

« Ensuite, pour lancer la machine, cet été nous avons engagé une campagne de financement participatif à travers la presse et les réseaux sociaux. Grâce à ce système, en un mois nous avons récolté 25 500 euros. C'est là que nous avons pu évaluer l'adhésion du public. »

Notox peut désormais commercialiser des pièces à 650 euros et ainsi prendre de l'envergure. Quelque 400 planches Notox made in Anglet sont commercialisées chaque année, en France et en Europe du Nord principalement, ainsi qu'en Grande-Bretagne, aux États-Unis et au Japon. Avec cette nouvelle gamme, le chiffre d'affaires de Notox risque fort d'évoluer.

ÉLISE CHAVOIX

www.notox.fr
Tél. 05 59 52 31 53

Pierre Pomiers a créé Notox en 2009, désormais il souhaite standardiser la production. PHOTO NICOLAS MOLLO

Des start-up à l'étroit

ANGLET Depuis son ouverture en 2012, Olatu Leku, hôtel et pépinière d'entreprises installé à Baia Park, affiche complet. Et la liste d'attente s'allonge

Inutile de prêcher un converti. Pour François Applagnat, chargé pour la CCI du développement de l'hôtel et pépinière d'entreprises dédiées à la glisse, la raison d'être d'Olatu Leku est indiscutable. Quant à la nécessité d'agrandir les lieux pour accueillir les entreprises désireuses de s'y installer, mais qui sont toujours sur liste d'attente, la réponse semble toute faite.

Le bâtiment a été inauguré en 2012 et 22 entreprises y ont élu résidence. Pour 60 %, elles sont nées il y a plus de cinq ans et sont abritées au sein de l'hôtel d'entreprises, et pour 40%, elles existent depuis moins de cinq ans, dans la pépinière. De quoi créer une interaction de savoir-faire et de compétences pour les industries et services dans les domaines du surf, du skate, du snowboard. En partenariat avec le cluster glisse Eurosima (lire ci-dessous), Olatu Leku vise à accueillir les entreprises de l'industrie de la glisse (design et création, marketing, commercial, administration, services techniques), de la mode sportive et des services spécifiques liés à la filière.

Juhane Dascon et François Applagnat s'occupent du développement d'Olatu Leku. Pour eux, la nécessité d'extension se fait sentir. PHOTO BERTRAND LAPÈGUE

Vers une extension du bâtiment?

Alors qu'en Aquitaine, 80 % de l'économie de ce secteur d'activité se situe dans les Landes et dans le Pays basque, les entreprises soucieuses de venir compléter ce maillage à Baia Park sont confrontées au manque de place. Ainsi, des pourparlers sont en cours avec le Conseil régional, propriétaire des terrains, la Chambre de commerce et d'industrie Pays basque, et l'Estia (porteurs du projet d'origine) pour définir les nouveaux contours d'une éventuelle extension: « On pourrait imaginer un bâtiment attenant à celui existant, d'une surface à peu près similaire. L'animation resterait dans le bâtiment actuel, mais cela permettrait de proposer des bureaux supplémentaires », explique François Applagnat.

Selon lui, c'est bien ici et nulle part ailleurs que l'intérêt d'une extension se situe, compte tenu de la position stratégique d'Olatu Leku : proximité de l'aéroport, de l'océan, et possibilité d'échanger avec les entreprises du secteur, plus complémentaires que concurrentes. « 100 % des entreprises ont déjà travaillé au moins une fois les unes avec les autres », ajoute Juhane Dascon, de l'Estia entreprendre et chargé d'accompagnement à Olatu Leku.

SOPHIE SERHANI

www.estia.fr
Tél. 05 59 01 14 00

Le marché de la glisse dans le vert

EUROSIMA Les industriels des sports de glisse voient le lifestyle prendre des parts aux autres sports et quelques talents locaux tirer leur épingle du jeu

La roue tourne. L'expression se vérifie cette année sur le marché de la glisse, qu'on disait en déclin, et sur son poids dans le Pays basque. Pour la troisième année consécutive, Eurosima, association européenne des industriels des sports de glisse, vient de tirer les leçons d'une étude sur la consommation européenne dans le secteur de la glisse. De quoi fournir des indicateurs pour anticiper les mutations stratégiques à mener. Et les résultats sont bons.

« On constate une évolution de notre marché, relève Franck Laporte-Fauret, directeur exécutif de l'Eurosima, avec une croissance de l'initiation et le développement de nos sports. Pour le surf dans le sud de l'Aquitaine, les écoles affichent de longues listes d'attente et comptent une forte progression sur tout le littoral. Les saisons se prolongent et s'échelonnent de Pâques à la Toussaint. Le matériel devient également plus accessible avec des changements de profils : plus de familles et d'inscriptions féminines. » Une évolution des pratiques qui se conjugue à l'essor de l'équipement, notamment pour le stand up paddle : 18 000 planches ont été vendues en France en 2013, selon les estimations des fabricants, contre 8 500 vendus en 2012. Parmi ces ventes, les stand up gonflables ont connu un bel engouement, dû à leur aspect pratique. Facilement transportables, et adaptables sur les plans d'eau ou les étangs, ces équipements séduisent.

Nouvelle génération de marques décomplexées

De manière générale, « les indicateurs sont positifs. Malgré la période économique assez difficile, l'été a bien fonctionné », relativise le directeur d'Eurosima. Dans les Pyrénées-Atlantiques, le marché de la glisse représente toujours 350 entreprises, 3 000 emplois, et 1,6 million d'euros de chiffre d'affaires. Localement, « on voit la naissance de jeunes pousses et de start-up. Suite aux différentes restructurations, il y a une génération de jeunes qui ont du talent, qui veulent rester sur le territoire et qui créent des marques, des agences marketing ou sont revendeurs. » Eurosima a repéré un portefeuille de 150 start-up dans le secteur de la glisse dans les Landes et le Pays basque. En vue de soutenir cette dynamique, l'association leur fait profiter de son réseau de prestataires extérieurs. Une aide qui émane aussi de structures telles qu'Olatu Leku, un modèle qui fait des émules (lire ci-dessus). « On assiste à la naissance d'une nouvelle génération de marques décomplexées et on n'attend plus après les marques de Californie. Ces jeunes entrepreneurs locaux ont leurs idées et leurs visions », remarque Franck Laporte-Fauret. Ce qui présage d'un joli rebond dont on pourrait voir les répercussions dans les années à venir.

Franck Laporte-Fauret, directeur exécutif d'Eurosima, association européenne des industriels des sports de glisse. PHOTO DR

S.S.

www.eurosima.com
Tél. 05 58 72 15 33

Du surf seventies à la micro caravane US

ANGLET Le créateur de planches vintage UnhainaPo, fabrique désormais des « teardrop », ces roulottes américaines des années 30, à vendre ou à louer pour les amateurs de vintage chic

Dans le surf c'est chacun son style. La formule se vérifie également dans la façon de voyager. Comme les deux disciplines roulent souvent ensemble, le créateur angloy « old school », Romain Chapron, de la marque UhainaPo, a décidé d'allier les deux. Quand cet ancien technicien de chantiers navals, habitué à la fibre et au composite, s'est lancé dans la fabrication de planches de surf et pirogues hawaïennes en bois en 2010, il n'imaginait certainement pas que Monica Bellucci et Vincent Cassel décoreraient leur salon avec sa première création. C'est pourtant ainsi qu'a commencé son aventure.

Le shaper et menuisier Romain Chapron possède son atelier à Anglet, tout près du port de plaisance. PHOTO E.C.

La Rolex du surf

Romain Chapron se base sur « des techniques de shape [façonnage] qui n'ont pas évolué depuis les années 50 », indique-t-il. Les planches sont en cèdre rouge. « Ce bois imputrescible est facile à travailler. Il est léger, il flotte bien. C'est le bois utilisé dans les parties hautes des bateaux et on le trouve partout en Europe », détaille-t-il. Sauf qu'à la différence des spécimens construits dans les années 50, qui pesaient quelque 40 kilos, ceux de Romain Chapron avoisinent seulement les 10 kilos. « Contrairement à une planche classique en mousse polyuréthane, une planche en bois ne dure pas deux ou trois saisons, mais plutôt deux ou trois générations », ironise-t-il. Le shapeur l'avoue : « C'est la Rolex du surf ». Un véritable luxe que seuls une dizaine de fabricants dans le monde peuvent se targuer de commercialiser. Vendues entre 2 000 à 8 000 euros la planche, réalisées sur mesure, on se les offre en fin de carrière. « Avec, on pratique un certain type de glisse, le style coulé des années 70. Elles sont lourdes mais rapides et il est facile de ramer avec. Une fois lancées, elles partent bien sur la vague. Mais certains s'en servent juste d'objet de décoration », souligne-t-il. Romain Chapron n'a réalisé qu'une trentaine de planches depuis ses débuts, à raison d'une centaine d'heures de travail par pièce.

Caravanes style fifties

Depuis quelques mois, afin de parfaire la touche vintage d'UhainaPo, Romain Chapron propose, en plus de ses planches, des micro-caravanes arrondies autrement nommées à l'Américaine « tear drop ». Cet été, le menuisier a régulièrement loué ces petits couchages pour deux personnes montés sur remorque. Au vu du succès de la formule, des versions améliorées, à louer ou à vendre, verront le jour au printemps 2015. « Elles comporteront un toit ouvrant et une petite cuisine », annonce-t-il. L'initiative est inédite sur la Côte basque. Son design « fifties » saura assurément séduire une clientèle de surfeurs à l'âme voyageuse.

ÉLISE CHAVOIX

www.uhainapo.com
Tél. 06 89 17 25 64

Ils ont joué leur va'a tout

ANGLET Après quatre années de difficultés financières, Woo, le fabriquant angloye de pirogues hawaïennes, dégage des bénéfices

Associé au double champion de France de la discipline, Rico Leroy, depuis 2009 à Anglet, Guy Ringrave fabrique des « va'a » ou « outrigger canoë », autrement dit : des pirogues hawaïennes. Si les deux watermen se sont manifestement faufilés dans une niche qui n'augurait que la réussite, Waïna Outrigger Organisation étant l'unique fabriquant européen de pirogues, les quatre premières années d'exercice ont pourtant été difficiles. « Nous avons perdu de l'argent. Comme disais Petit Gibus dans le film la Guerre de Boutons : "si j'avais su, j'aurais pas venu", je me suis dit plusieurs fois », plaisante amèrement Guy Ringrave, le gérant et cofondateur de Woo. Après 5 ans installée à quelques centaines de mètres de l'océan, avec 250 000 euros de chiffre d'affaires, l'entreprise affiche des bénéfices pour la première fois cette année.

Transfert de technologie

« Au début, c'était un vrai calvaire. Je recommençais toutes les pirogues au moins deux fois. À peine posées sur l'eau, certaines s'ouvraient en deux et je ne comprenais pas pourquoi », se souvient-il. Avant de se lancer, cet ancien du secteur de la finance n'était en effet qu'un pur amateur de ce sport millénaire. « Je me suis formé sur le tas. J'ai fait venir des spécialistes et peu à peu j'ai compris comment travailler la résine époxy », confie-t-il. Paradoxalement, tout a démarré grâce à un concurrent. Un fabriquant de l'autre bout du monde, le roi de la pirogue hawaïenne made in Hawaï : Kamanu. « Afin de satisfaire sa clientèle européenne et pour réduire ses frais de port, Kamanu nous a demandé de construire ses pirogues, sous licence », raconte le waterman. Les relations de l'associé Rico Leroy, qui vit quatre mois par an dans l'archipel américain, ont favorisé ce rapprochement.

Ce va'a peut transporter six personnes, il mesure 13,50 m pour 70 kilos. PHOTO E.C.

La conquête polynésienne

Grâce à ce transfert de technologie, les progrès techniques de la petite entreprise en peine ont été fulgurants. Les clients ont appris à lui faire confiance. Woo engagera un troisième salarié avant fin 2014. Une centaine de pirogues en carbone de six à sept mètres de long pour seulement dix kilos sortiront cette année de ses ateliers, dont 60% seront commercialisés à l'étranger. « Nos clients viennent sur place chercher leur pirogue. En général ils restent quelques jours, je les héberge et nous essayons le bateau en mer », se réjouit le gérant. En loisirs ou lors de compétitions, ces lames à balancier made in Anglet fendent ensuite les océans du monde entier, de la même façon qu'elles ont permis aux Polynésiens de découvrir Hawaï il y a plus de 5000 ans.

É.C.

www.woo-outrigger.com / Tel : 06 07 48 70 88

Le surf fait école

TENDANCE Les écoles de surf du Pays basque ne cessent de voir leurs effectifs augmenter. Une croissance maîtrisée et réglementée pour un partage équilibré de l'océan

L'école de surf de la plage de la Milady, le Bascs. PHOTO NICOLAS MOLLO

La pépinière du surf ne connaît pas la crise. À l'image du ski, les écoles de surf connaissent un succès qui va crescendo, et s'imposent comme une économie à part entière sur la côte basque. Aujourd'hui, la trentaine d'écoles qui s'étale d'Anglet à Hendaye génère un chiffre d'affaires qui oscille entre 5 et 6 millions d'euros par an. Une véritable aubaine pour cette activité saisonnière. À Biarritz, dix écoles ont pignon sur plage. Elles obéissent toutes à la réglementation fixée par la mairie, via un système de concession par délégation de service public.

Laurent Ortiz est directeur de Bascs (Biarritz association surfs clubs) : « Comme la thalassothérapie ou le golf, le surf est devenu un produit d'appel pour les touristes. Il connaît une évolution exceptionnelle. Depuis 2007, notre chiffre d'affaires a doublé. Aujourd'hui, c'est un vecteur économique qui compte. » Cette progression s'explique par deux phénomènes : un effet de mode et le travail effectué par les écoles pour muscler l'arrière-saison. « Les dix écoles de Biarritz totalisent environ 20 000 inscriptions pour un chiffre d'affaires de 2 millions d'euros sur sept à huit mois, estime Laurent Ortiz. L'investissement pour l'équipement est moindre que pour le ski, nos bénéfices sont donc plus grands. » Les dépenses d'une école se concentrent sur les combinaisons, les planches, et le salaire des moniteurs.

150 euros la semaine

Pour un « écolier », il faut compter en moyenne 150 euros pour cinq séances d'une heure et demie, ou 35 euros la séance. « On se rend compte que de plus en plus de parents font l'effort de consacrer de l'argent à la formation au surf de leurs enfants, ajoute le directeur de Bascs. Alors que le contexte économique est difficile, on se retrouve à gérer le trop-plein ».

Pas question pour autant d'augmenter le nombre d'écoles. Au-delà des effets sur l'économie, cette maîtrise protège surtout l'environnement. « On ne peut pas étirer l'océan, et il faut partager notre espace avec les autres occupants de la plage. On ne peut pas prendre plus de 16 élèves à la fois, encadrés par deux professeurs diplômés. La règle est la même pour toutes les écoles », affirme Laurent Ortiz.

Par conséquent, pour continuer d'être attractives face à cette limite de la quantité, les écoles se distinguent par la qualité de leurs services. « Il faut sans cesse s'adapter à de nouvelles demandes, des prestations à la journée, des cours collectifs, des formations individuelles. On s'y prépare », reconnaît le directeur de l'école nichée plage de la Milady. L'accessibilité aux personnes handicapées est également développée. « L'image joue beaucoup en notre faveur, elle mêle jeunesse et nature, le surf séduit beaucoup le public féminin », ajoute-t-il. Une activité qui génère aussi des emplois de moniteurs sur des périodes de plus en plus longues dans l'année. Le surf n'a pas fini de faire école sur la côte basque.

PIERRE SABATHIÉ

Export : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	PRIDE FORAMER	LESCAR	31.12.2012	499 120	17	499 120	-90 543
2	GROUPE EURALIS	LESCAR	31.12.2013	1324000*	0	369000*	2000*
3	CELSA FRANCE - ADA	BOUCAU	31.12.2013	303 440	-38	298 669	-3 885
4	EURASUD CEREALES SNC	LESCAR	31.08.2013	314 377	5	188 414	-669
5	TORAY CARBON FIBERS EUROPE - CFE	ABIDOS	31.12.2013	180 616	5	133 983	-3 531
6	NA PALI - QUIKSILVER ET ROXY	ST JEAN DE LUZ	31.10.2013	215 542	-18	110 346	-39 763
7	ARYSTA LIFESCIENCE	NOGUERES	31.12.2013	140 367	-10	105 676	13 712
8	BAKER HUGHES OPERATIONS SAS	LONS	31.12.2013	105 422	-22	88 576	10 873
9	GROUPE OLANO	ST JEAN DE LUZ	31.12.2013	202557*	6	81000*	5403*
10	EMERALD COAST - DC SHOES	ST JEAN DE LUZ	31.10.2013	96 718	-12	64 038	3 991
11	EPTA FRANCE SA	HENDAYE	31.12.2012	140 437	-11	45 218	6 076
12	ABENGOA BIOENERGY FRANCE SA	MONT	31.12.2013	195 492	7	39 634	-5 419
13	BMS CIRCUITS	MOUGUERRE	31.12.2013	86 457	-1	35 580	530
14	SMITH INTERNATIONAL FRANCE	LONS	31.12.2013	32 203	-31	31 727	-9 602
15	LB	AICIRITS CAMOU SUHAST	30.06.2013	82 619	6	21 265	146
16	FIPSO INDUSTRIE	LAHONTAN	31.08.2013	126 092	5	20 195	558
17	EXAMECA SA	SERRES CASTET	31.12.2012	46 212	20	19 840	2 431
18	DJO FRANCE	MOUGUERRE	31.12.2013	63 075	-1	19 667	3 164
19	PRIDE FORASOL	LESCAR	31.12.2012	30 716	-51	19 015	-14 873
20	TECHNOFLEX - SAB	BIDART	31.12.2013	27 304	NC	18 833	1 656
21	APPLICATION EURO TECHNOLOGIE SERVICES	LONS	31.12.2013	17 425	41	16 850	103
22	SARL LUCIEN HARINORDOQUY IMPORT EXPORT	ST JEAN PIED DE PORT	31.12.2012	18 383	-14	16 320	211
23	TOYAL EUROPE	ACCOUS	31.03.2013	18 698	-4	16 109	-90
24	SEMOFLEX	OGEU LES BAINS	31.12.2013	59 235	0	15 039	-2 203
25	PRECISION CASTPARTS CORP FRANCE	OGEU LES BAINS	31.03.2014	55 672	7	14 767	4 592
26	ETABLISSEMENTS FRANCOIS ONDARTS	IHOLDY	30.06.2013	14 174	-5	13 828	208
27	LABORATOIRE RENAUDIN - SELR	ITXASSOU	31.12.2013	32 978	4	11 228	2 170
28	OTECH	PUYOO	30.09.2013	19 107	24	10 535	1 016
29	STE EXPANS. TOURISTIQUE BIARRITZ - CASINO BARRIERE	BIARRITZ	31.10.2013	10 552	-2	10 510	715
30	APPROVERT ETABLISSEMENTS BERGERET	ESCOUBES	31.07.2013	33 402	-8	10 140	98
31	SOCIETE D'IMPORT EXPORT LAHER JEAN ET FILS	OLORON STE MARIE	31.12.2013	12 665	14	9 645	76
32	LACADEE AGRO INDUSTRIE	MONT	30.06.2013	16 738	10	9 526	230
33	MAS GROUPE	PAU CEDEX 9	31.12.2013	142600*	4	9277*	7462*
34	CAROMAR	BIDART	31.12.2013	9 382	96	8 873	35
35	GEMCO INTERNATIONAL	LONS	31.12.2013	18 169	4	8 810	806
36	COBEPLAST	CASTETNAU CAMBLONG	31.12.2012	12 910	-22	8 643	1 013
37	BUREAU COMMISSION COURTAGE INTERNATIONAL	BIARRITZ	31.12.2013	11 689	-12	8 439	-2
38	SOCIETE INTERNATIONALE DE KIWI DES GAVES	LABASTIDE VILLEFRANCHE	30.06.2013	18 103	27	7 426	137
39	REGENE ATLANTIQUE	BAYONNE	31.12.2012	11 452	3	7 378	-569
40	EKORNES	PAU	31.12.2013	40 430	-12	7 270	1 579
41	LES SILOS DE L'ADOUR	ANGLET	31.12.2013	16 857	-11	7 131	134
42	JOUAN ROBOTICS	MORLAAS	31.12.2013	6 875	33	6 544	1 325
43	FONDERIE MESSIER	ARUDY	31.12.2013	23 636	-1	6 427	2 113
44	TANNERIE REMY CARRIAT	ESPELETTE	31.12.2013	17 508	-2	6 287	686
45	SODEC INTERNATIONAL	BIDART	31.12.2013	6 181	-10	6 181	1 794
46	SOKOA	HENDAYE	31.12.2013	34 379	NC	6 150	1 248
47	ARELEC	LONS	31.05.2013	15 946	-22	5 935	-233
48	BAKER HUGHES SAS	LONS	31.12.2013	6 197	-44	5 867	24 224
49	FORTAIN CUIRS ET PEAUX SAS	AUDAUX	31.03.2013	7 236	-17	5 829	562
50	HOURQUET ET FILS	PONSON DESSUS	30.06.2013	6 382	14	5 404	-47

*- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : Non communiqué par la société - * Chiffre consolidé communiqué par la société -*

SO infographie

Tribord, toutes voiles dehors

HENDAYE La marque du groupe Décathlon, installée depuis dix ans sur la commune, surfe sur la vague de la réussite et devrait bientôt agrandir ses locaux de 1 500m²

Début septembre, la marque Tribord a célébré les dix ans de son amerrissage dans le port hendayais. Lors de cette visite, le directeur Arnaud Gauquelin a notamment présenté les deux récents produits développés in situ par ses équipes d'ingénieurs : le gilet Izeber, chaud et flottant et le masque Easybreath, facilitant la randonnée palmée. Pour mémoire, l'entreprise Décathlon a débuté en 1976, comme simple distributrice. Dix ans plus tard, elle lance sa production. En 1996, Décathlon décide de créer ses marques, propres à chacune des disciplines. « Il y avait une volonté de mieux répondre aux besoins des pratiquants à travers différentes tribus », souligne Arnaud Gauquelin. Il y a eu Tribord (mer), puis Quechua (montage). « Aujourd'hui, le groupe compte une vingtaine de marques, et ce sont à chaque fois des équipes passionnées par les sports concernés qui y travaillent », soumet le directeur.

900 Millions d'euros de CA

L'idée est bien sûr de se rapprocher au plus près des utilisateurs concernés. Quechua part très vite de Villeneuve d'Ascq, siège historique, pour se rapprocher de la montagne en Haute Savoie. Tribord suit pour s'installer près de la mer. La bataille est rude parce que plusieurs villes sont intéressées, mais Hendaye remporte la mise. « Notre aire de jeu ici est superbe. Nous sommes en connexion immédiate avec l'élément aquatique. Notre installation à Hendaye nous a aidés à gagner en pertinence produit et donc en performance commerciale ».

En 2004, Tribord débarque avec 60 collaborateurs venus du Nord. Dix ans plus tard, les effectifs ont doublé, avec une équipe oscillant entre 120 et 130 salariés, dont moins de 10% de personnels dédiés à la vente. Parce que le site hendayais est avant tout promis dans ses gammes à l'innovation, la réalisation, la conception, pour l'ensemble du groupe Décathlon et les 20 pays qu'il distribue dans le monde. Le leitmotiv : « faciliter et sécuriser la pratique de la quinzaine de sports nautiques dont nous nous occupons » rapporte Arnaud Gauquelin. À Hendaye, une deuxième marque dédiée à la natation est née dans les ondulations de la baie de Txingudi : Nabaiji. En tout, le chiffre d'affaires du pôle « water sport » est colossal, puisqu'il avoisine (CA caisse) les 900 millions d'euros annuels.

Encore des recrutements

Et ce n'est pas fini. Le bâtiment actuel va s'agrandir de 1500 m². « Pour respirer davantage, explique Arnaud Gauquelin. On a besoin de plus de moyens pour accélérer le « time to market », c'est-à-dire entre le moment où on a l'idée et celui où le produit va sortir. »

Si l'agrandissement du site n'est pas directement générateur d'emplois, la marque va continuer à recruter : « On continue à créer des emplois, comme on le fait depuis dix ans. Même si on n'agrandissait pas le bâtiment, si on veut continuer à générer de la croissance, à être en mouvement, il faut investir. Et il faut continuer à s'entourer de talents pour accélérer la mise en œuvre de notre projet. Dans les deux ans qui viennent, vu le rythme qu'on a eu jusqu'à présent, il n'y a pas de raison de ne pas compter sur 10 ou 20 emplois de plus. »

ÉRIC BECQUET

http://www.tribord.com/

Arnaud Gauquelin dirige Tribord à Hendaye. PHOTO BERTRAND LAPÈGUE

Des bouteilles pour un sweet-shirt

AMABOOMI Un couple de Bayonnais commercialise depuis un an, des vêtements fabriqués à partir de matière plastique

Une bouteille en plastique et un sweat-shirt à la mode. Les deux objets n'ont a priori pas de flagrant point commun. Pourtant, grâce à l'initiative ingénieuse de ce jeune couple de Bayonnais, le premier trouve une nouvelle vie dans le deuxième, moyennant un léger détour par la Chine. En 2012, Xavier Lagorce, 32 ans et Olivia Claude, 27 ans, ont lancé la marque de sweat-shirts, t-shirts et débardeurs Amaboomi, 100% fabriqués à partir de bouteilles en plastique recyclées. « Ama », la mère en basque et « boomi », la terre en Indie. Depuis juste un an, le site Internet de commercialisation de leur production est en ligne. « J'ai travaillé plusieurs années dans le textile en Inde. Je constatais, là-bas, une production de masse de vêtements en coton et quand je rentrais en France, je voyais tout cela déborder sur les étals jusqu'à écœurement. Par ailleurs, je vivais auprès des Indiens qui brûlaient leur plastique ou le jetaient à la mer », raconte Olivia Claude.

Une clientèle d'Europe du Nord

C'est alors que le couple tente de dénicher un fabricant capable de transformer le plastique en d'autres vêtements que les polaires déjà existantes. Après quelques pérégrinations, c'est en Chine qu'ils s'arrêtent. La matière, unique, est d'aspect synthétique. Elle est garantie 100% recyclée.

Alors l'importation débute. Rapidement, Amaboomi habille les scientifiques de « l'Expédition 7e continent » qui partent chaque année à la découverte d'amas de plastique dans les océans du monde entier. La dernière mission en date a eu lieu dans l'Atlantique Nord. Comme la problématique est mondiale, Amaboomi l'est également. Et la vente, uniquement en ligne. « Notre idée est de faire comprendre qu'acheter pas cher n'est pas forcément mieux. Et qu'il vaut mieux acheter moins », insiste Olivia Claude. Le site Internet affiche au compteur 280 257 bouteilles recyclées dans sa collection 2014.

Amaboomi accroche sa clientèle majoritairement en Europe du Nord : Allemagne, Grande-Bretagne, Pays-Bas, voire au Québec ou en Australie. « Nous misons sur les réseaux sociaux et sur le référencement en ligne pour nous faire connaître », confie la fondatrice d'Amaboomi.

Laine et coton recyclés

Pour cet hiver, la nouvelle collection élargit sa gamme et sa matière. Cardigans, pulls, gilets, bonnets et moufles 50% en laine et 50% en coton recyclés, viennent agrémenter la garderobe écolo. Amaboomi était présent au dernier village Alternatiba à Bayonne, ainsi qu'au festival Wake up Donibane cet été à Saint-Jean-de-Luz. Tout le défi de la marque est désormais de parvenir à être connue et à toucher les consciences. 5% des bénéfices générés par l'entreprise sont versés à la communauté Amaboomi qui finance toutes sortes d'initiatives autour du recyclage et de l'écologie.

Élise Chavoix

www.amaboomi.com Tél. 05.64.11.51.34

Xavier Lagorce et Olivia Claude lancent pour cet hiver, une collection 100% en laine et coton recyclés. PHOTO E.C.

Ces anneaux ont du

HENDAYE Le port va connaître une augmentation du prix de ses places de 1 % en 2015 mais une baisse de 30 % des coûts de manutention

Lors du conseil municipal d'Hendaye le 30 septembre dernier, une délibération concernait le port de plaisance. Il s'agissait de voter une augmentation du tarif de 1% pour 2015 (1), mais également de réduire le coût des manutentions, notamment pour les bateaux de plus de 10 mètres. Une délibération votée à l'unanimité.

Michel Garcia, le directeur du port de plaisance, souligne : « il n'y avait pas eu d'augmentation des prix depuis trois ans. Concernant les manutentions, la municipalité a tenu compte des tarifs de nos principaux concurrents. Nous étions largement plus chers qu'à Fontarabie (Hondarribia) ou à Anglet. Nous effectuons une baisse sur toutes les catégories. » Avec une réduction estimée à 30% sur les bateaux de plus de 10 mètres. Une volonté claire : que les travaux sur ces bateaux, parfois sensibles à l'appel du large pour effectuer les maintenances, n'échappent plus aux activités ad hoc du port.

Aujourd'hui, depuis le dernier agrandissement de 35 places il y a deux ans, le port de plaisance d'Hendaye compte 890 anneaux. Tous occupés. Et pour les délais d'attente, ils sont exponentiels suivant la taille du bateau. « Pour une embarcation de moins de 6 mètres, il faudra patienter moins de deux ans confie Michel Garcia. Mais on allonge très vite les délais. Entre 6 et 8 mètres, il faut 7 ans, de 8 à 10 mètres et de 10 à 12 mètres, il faut compter une dizaine d'années ». Il y a 70 à 80 candidats qui attendent dans chacune des catégories, alors que seulement 2 à 5 propriétaires peuvent attacher leurs nouvelles amarres chaque année.

Un port à sec ?

Francis et Françoise sont de ceux-là. Ils ont récemment obtenu leur sésame pour leur bateau de 10,40 mètres. Plaisanciers de toujours, titulaires d'une place à Arcachon, ils ont pourtant fait le choix d'Hendaye lorsque l'heure de la retraite a sonné. « Nous avons connu tous les ports atlantiques de la pointe de Bretagne jusqu'à Santander explique Francis. Et nous trouvons notre bonheur à Hendaye. Il est accessible par tous les temps. Et il a cette chance d'être reculé sur la Bidassoa, ce qui évite la rentrée de la houle. Contrairement à Capbreton par exemple, où on peut se faire ballotter dans le port. Et puis il y a l'accueil, bien meilleur qu'à Arcachon et bien moins impersonnel qu'à La Rochelle. Ici, l'environnement est magnifique ». Seul petit reproche : « l'accès difficile à la pompe à essence ».

Pour ces plaisanciers, l'augmentation de 1 % n'est pas un souci. « Non, c'est infime, surtout qu'on va largement s'y retrouver avec la baisse des frais de manutentions ». Pas de nouvel agrandiss"ement à venir à Hendaye, mais « l'idée d'un port à sec qui revient dans l'air du temps » soumet le directeur Michel Garcia.

ÉRIC BECQUET

(1) En 2014 : de 1113 euros TTC pour un bateau de moins de 5 mètres, jusqu'à 6 174 euros pour un bateau entre 14 et 16 mètres

Pour obtenir une place au ponton d'Hendaye, le délai d'attente est de 2 à 10 ans selon la taille du bateau. PHOTO E.B.

Ils construisent des ports en Espagne

Avant la fin des années 90, l'Espagne ne connaissait pas la plaisance. « Nous n'avons pas de tradition dans la navigation de loisirs, comme elle peut exister en France depuis les années 60, car le franquisme a retardé son développement. Jusqu'aux années 2000, les ports étaient exclusivement consacrés à l'industrie et à la pêche », précise Oriol Ruiz, de l'établissement public EKP, gestionnaire des ports de plaisance du Gipuzkoa. Bien avant l'aménagement des ports de plaisance de la province, tous à la même époque, à Fontarabie, Saint-Sébastien, Orio, Getaria, Zumaia ou Mutriku, les clubs de navigation existaient pourtant déjà. « Les usagers parquaient leurs navires dans un coin de port de pêche. Nous organisions des régates », assure Oriol Ruiz.

Fontarabie dépasse Saint-Sébastien

Construit en 2001, le port de Fontarabie, le plus proche de la frontière, est le plus important des ports de plaisance de la province basque. Il dépasse largement celui de Saint-Sébastien avec ses 652 amarres en permanence occupées, à 20 centimes d'euro du mètre carré par jour.

Une liste d'attente affiche quelque cent soixante navires en mal de parking. « Plus les embarcations sont petites, entre six et huit mètres, plus les boxes se font rares », précise Edurne Egaña, la directrice d'EKP. À Saint-Sébastien, la topologie de la ville ne permet pas de construire une marina d'envergure. La plaisance s'y limite donc à 375 navires amarrés.

Lorgnant le port d'Hendaye, celui de Fontarabie jouit d'infrastructures modernes qui attirent un nombre croissant de Français. Une cinquantaine d'usagers hexagonaux y séjournent à l'année, soit un peu plus de 8% de l'effectif total des plaisanciers. « Si les Espagnols restent majoritaires, leurs navires sont, en revanche, plus petit, huit mètres, que ceux des Français, 10 mètres », précise Edurne Egaña.

Amitié franco-espagnole

Pendant la saison estivale, les navires en transit opèrent un roulement. Cet été, quasiment 2 000 bateaux se sont arrêtés, une, voire deux nuits, dans la rade de Fontarabie. « Cela génère une belle activité pour la ville, car environ 7 000 personnes passent dans la saison », insiste la directrice d'EKP. La majorité, 60% d'entre eux, battait pavillon français, contre 33% d'Espagnols et 4% de Britanniques. De quoi entretenir les liens transfrontaliers. Deux fois par an, depuis le début des années 80, des rencontres de plaisanciers sont organisées d'un côté ou de l'autre de la Bidassoa. Dans l'océan, les frontières sont en effet moins légion.

ÉLISE CHAVOIX

www.ekpsa.com
Tél.+34 945 226 934

Edurne Egaña et Oriol Ruiz gèrent les ports
PHOTO E.C.

cachet

de plaisance de la province du Gipuzkoa.

Anglet : une longue file d'attente

À Anglet aussi, le port de plaisance affiche complet. Il compte 425 anneaux, tous pris d'assaut. La liste d'attente dépasse aujourd'hui les 400 demandes pour entrer au port.
« Si l'on avait le double de places, le port serait aussi plein », note un surveillant du port. Le délai dépend de la taille du bateau. Pour un de moins de 5 mètres, il faut patienter un peu plus d'an pour disposer d'un anneau, pour un bateau de 6,49 mètres, il faut compter trois ans, le double pour de plus gros bateaux. Quand ces derniers excèdent les dix mètres, dix années d'attente sont nécessaires avant de prétendre stationner à Anglet. Le port à sec géré par la chambre de commerce et d'industrie permet de désengorger un peu le trafic, mais cette aire de stockage est une goutte d'eau par rapport à la marée de plaisanciers impatients. Il est vrai que les tarifs demeurent attractifs. La place pour un bateau de cinq mètres revient à 900 euros par an, à 2 500 euros par an pour un bateau de plus de dix mètres.
P.S.

suez environnement
Lyonnaise des Eaux
DES IDÉES NEUVES POUR L'EAU
RÉPONDRE AUX BESOINS DES INDUSTRIELS DE LA RESSOURCE AU REJET
FIABILO®
Le cycle de l'eau sur un grand site industriel emprunte de nombreux réseaux, parfois anciens, complexes, et souvent méconnus.
Lyonnaise des eaux a conçu une offre de services complète pour préserver l'environnement, optimiser les coûts et maîtriser les budgets
www.lyonnaise-des-eaux.com
60122596_MAU

Industrie : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	TURBOMECA	BORDES	31.12.2013	1 187 503	5	0	53 806
2	CELSA FRANCE - ADA	BOUCAU	31.12.2013	303 440	-38	298 669	-3 885
3	NA PALI - QUIKSILVER ET ROXY	ST JEAN DE LUZ	31.10.2013	215 542	-18	110 346	-39 763
4	ABENGOA BIOENERGY FRANCE SA	MONT	31.12.2013	195 492	7	39 634	-5 419
5	TORAY CARBON FIBERS EUROPE - CFE	ABIDOS	31.12.2013	180 616	5	133 983	-3 531
6	EPTA FRANCE SA	HENDAYE	31.12.2012	140 437	-11	45 218	6 076
7	ARYSTA LIFESCIENCE	NOGUERES	31.12.2013	140 367	-10	105 676	13 712
8	SOCIETE BEARNAISE DE GESTION INDUSTRIELLE	MOURENX	31.12.2013	126 323	-4	0	3 477
9	BMS CIRCUITS	MOUGUERRE	31.12.2013	86 457	-1	35 580	530
10	ETABLISSEMENTS CANCE	NAY	31.12.2013	82 161	-7	2 751	2 126
11	GROUPE LAUAK	AYHERRE	31.12.2013	78196*	34	2413*	NC
12	SEMOFLEX	OGEU LES BAINS	31.12.2013	59 235	0	15 039	-2 203
13	PRECISION CASTPARTS CORP FRANCE	OGEU LES BAINS	31.03.2014	55 672	7	14 767	4 592
14	EXAMECA SA	SERRES CASTET	31.12.2012	46 212	20	19 840	2 431
15	SOKOA	HENDAYE	31.12.2013	34 379	NC	6 150	1 248
16	LABORATOIRE RENAUDIN - SELR	ITXASSOU	31.12.2013	32 978	4	11 228	2 170
17	TECHNOFLEX - SAB	BIDART	31.12.2013	27 304	NC	18 833	1 656
18	REXAM BEVERAGE CAN FRANCE SAS	MONT	31.12.2012	26 284	-6	0	819
19	WEATHERFORD FRANCE SAS	BELLOCQ	31.12.2013	25 561	23	0	-2 872
20	KNAUF INSULATION ARTIX	ARTIX	31.12.2013	24 800	-1	206	-347
21	MECANIQUE AERONAUTIQUE PYRENEENNE	SERRES CASTET	31.12.2012	24 488	32	1 353	496
22	FONDERIE MESSIER	ARUDY	31.12.2013	23 636	-1	6 427	2 113
23	PRODUITS BETON D'AMIKUZE	AMENDEUIX ONEIX	31.12.2012	21 053	-1	7	-1 658
24	CANCE ALUMINIUM	MORLAAS	31.12.2013	20 913	-10	23	-2 308
25	OTECH	PUYOO	30.09.2013	19 107	24	10 535	1 016
26	DRAGAGES DU PONT DE LESCAR	LESCAR	30.06.2013	18 754	-9	0	212
27	TOYAL EUROPE	ACCOUS	31.03.2013	18 698	-4	16 109	-90
28	AQUITAINE ELECTRONIQUE	SERRES CASTET	31.12.2013	18 240	-7	4 829	400
29	ALCORE BRIGANTINE	ANGLET	31.12.2013	17 725	10	0	824
30	TANNERIE REMY CARRIAT	ESPELETTE	31.12.2013	17 508	-2	6 287	686
31	MICRO MECANIQUE PYRENEENNE	GURMENCON	31.12.2012	16 932	20	645	-689
32	ETABLISSEMENTS BIASON	SERRES CASTET	30.06.2013	16 860	6	113	282
33	FRANCIS LAVIGNE DEVELOPPEMENT	PUYOO	31.12.2013	16 812	NC	2 166	374
34	ARELEC	LONS	31.05.2013	15 946	-22	5 935	-233
35	ETABLISSEMENTS CAZENAVE	SERRES CASTET	31.12.2013	15 781	-1	2 426	444
36	ALKAR SCOP	MAULEON LICHARRE	30.06.2013	14982*	NC	0*	129*
37	EMAC	VIODOS ABENSE DE BAS	31.12.2013	12 789	3	3 248	322
38	TELERAD	ANGLET	31.12.2013	12 336	26	0	-3 475
39	PREFABOS	ABOS	31.12.2013	12 316	7	0	1 474
40	BABYBOTTE	SAUVAGNON	30.04.2013	12 071	NC	3 194	13
41	COPELECTRONIC	ST PIERRE D'IRUBE	31.12.2013	11 675	5	55	364
42	REGENE ATLANTIQUE	BAYONNE	31.12.2012	11 452	3	7 378	-569
43	PRECIMECAN	BIDART	31.12.2013	11 359	70	1 482	418
44	BRUNO SCHERER ENTREPRISE	HENDAYE	30.06.2013	11 244	9	2 513	115
45	MP SUD	ESCOUT	31.12.2013	10 742	5	0	955
46	BETON CONTROLE DU BEARN	LESCAR	30.06.2013	10 639	NC	0	120
47	BEARN ENVIRONNEMENT	LESCAR	31.12.2013	10 516	-6	0	-2 896
48	STOCK MAN	BAYONNE	30.09.2013	10 456	0	0	239
49	MECA TRANS	LONS	31.12.2013	9 910	-1	4 228	244
50	CARRIERES ET TRAVAUX DE NAVARRE	BUSTINCE IRIBERRY	31.12.2013	9 862	8	104	349

Infograph

*- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : Non communiqué par la société - * Chiffre consolidé communiqué par la société -*

LIVRET SOCIÉTAIRE ÉCO-RESPONSABLE
VOTRE ARGENT PLACÉ ICI
FINANCE LES ENTREPRISES
D'ICI
PYRÉNÉES GASCOGNE
Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel Pyrénées Gascogne - Société coopérative à capital variable. Etablissement de crédit agréé
Société de courtage d'assurances immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurance sous le n° 07 022 509 - Siège Social : 11
Boulevard du Président Kennedy BP 329 65003 TARBES Cedex - RCS de Tarbes n° 776 983 546 - 10/2014 - création : AGENCE FREESTYLE
6015453Ovp

Socoa à l'assaut des icebergs

CIBOURE Le plus grand constructeur de bateau du Pays Basque français multiplie les projets pour diversifier ses activités. Parmi eux, la construction d'un monocoque capable de résister aux icebergs

La mise à l'eau est programmée pour mai prochain. En attendant, les ouvriers du chantier naval de Socoa et l'ingénieur en charge du projet « Cap Horn », travaillent d'arrache-pied pour fabriquer un monocoque unique en France : un voilier de 15 mètres en matériau composite capable de résister aux icebergs. Allier robustesse et légèreté, voilà le défi que doivent relever les acteurs de ce projet pas comme les autres. Et pour construire une coque aussi solide que l'acier, l'ingénieur a une recette : utiliser la technique du sandwich, soit deux couches de fibre de verre et résine époxy qui entourent de la mousse PVC solide.

Le chantier a débuté il y a presque un an et avance à bon rythme. « C'est un projet qui nous tient particulièrement à cœur car il peut nous ouvrir de nouveaux horizons », analyse Pascal Darrieux-Juson, co-gérant du chantier naval de Socoa, entreprise qui appartenait jusqu'en 2007 à la famille Ordoqui. Si la construction de ce voilier de haute technologie est un défi majeur pour la société, c'est que la construction traditionnelle des bateaux de pêche a presque totalement disparu au Pays basque. L'activité plaisance a pris le dessus au milieu des années 80. « C'est la réalité », confirme le responsable du chantier de Socoa, qui a quand même réalisé un beau projet cet été avec l'allongement d'un mètre du fileyeur Atxik.

Pascal Darrieux-Juson est co-gérant du chantier naval de Socoa. PHOTOS A.D.

Ils travaillent pour l'aéronautique

C'est pour éviter de mettre tous les œufs dans un même panier que le chantier naval a diversifié ses activités : gardiennage de bateaux, grutage pour le compte de la CCI, construction de matériaux composites, traitement des surfaces, mouillage des corps-morts, vente de moteurs, réparation et construction de voiliers, etc. Plus gros chantier naval de la Côte basque au-dessus de la Bidassoa, mais en concurrence directe avec des entreprises plus grosses situées à Pasajes (Guipuscoa), Arcachon ou La Rochelle, le chantier naval doit redoubler d'imagination pour grandir. La progression de leur chiffre d'affaires (environ 25% cette année) prouve que leurs efforts sont en train de payer.

Un club de Marseille vient de passer une commande de trois couralins pour l'année prochaine. Et, plus surprenant, un grand représentant du secteur aéronautique local vient de passer plusieurs commandes pour la construction de coques en polyester qui servent à protéger des composites. « Les commandes pourraient être plus importantes l'an prochain », croise les doigts Pascal Darrieux-Juson. Si ce nouveau marché se confirme, le chantier naval pourrait avoir besoin d'un nouveau local sur le site de Socoa dans les mois qui viennent.

ARNAUD DEJEANS

www.chantier-naval-socoa.com
Tél. 05 59 47 97 77

La constructrion de ce voilier est un défi pour l'équipe du chantier naval

Radisson BLU HOTEL, BIARRITZ

BAR - RESTAURANT PANORAMIQUE - 11 SALLES DE SEMINAIRE - 150 CHAMBRES - SPA - HAMMAM - SAUNA

www.radissonblu.fr/hotel-biarritz

Radisson Blu Hotel, Biarritz
1 Carrefour Hélianthe
64200 Biarritz

+33 (0)5 59 01 13 13

60186880_TAI

un TERRITOIRE QUI DOTE DE 25000 euros LES ENTREPRISES INNOVANTES ? ÇA NE S'INVENTE pas !

CHAQUE ANNÉE, L'AGGLOMÉRATION CÔTE BASQUE - ADOUR ORGANISE LES ATELIERS DE L'INNOVATION, UN APPEL À PROJETS INNOVANTS. DEUX LAURÉATS SE VOIENT REMETTRE UN PRIX DE 25 000 €. POURQUOI PAS VOUS EN 2015 ?

AGGLOMÉRATION CÔTE BASQUE-ADOUR

Agglomération Côte Basque - Adour

05 59 44 72 72 • www.agglo-cotebasque.fr

60175690_GRG

Le Yacht-club toutes voiles dehors

SOCOA L'association à but non lucratif fait le plein d'adhérents grâce à des tarifs attractifs pour la pratique de la voile loisirs et compétition. Son président Nicolas Fouillet s'explique

La voile est un sport qui coûte assez cher et vos adhérents sont de plus en plus nombreux. Comment expliquez-vous cela?
Nicolas Fouillet. Oui le Yacht-club de Ciboure qui fêtera ses 80 ans l'année prochaine compte quelque 1 200 membres et sa croissance est constante malgré la crise. Il y a 50 ans, il comptait 40% d'adhérents en moins. Depuis début septembre, nous avons inscrit quarante-six nouveaux navigateurs et les recettes ont bondi de 50% en 5 ans. J'explique ce succès par nos tarifs bas, malgré des coûts de fonctionnement important. Chez nous la voile ne coûte pas cher et pourtant nous possédons vingt-quatre catamarans, une trentaine d'optimists, trois quillards de sport, une trentaine de planches à voile…

Comment vous y prenez-vous pour maintenir l'association à flots ?
Je crois que nous gérons bien les ressources humaines, avec six salariés à l'année, dont quatre équivalents temps plein, plus les moniteurs saisonniers en été.
Nous sommes une quinzaine de membres du bureau, tous bénévoles, à optimiser au mieux l'organisation. Par ailleurs, nous bénéficions de subventions et notre association est reconnue d'intérêt général depuis 3 ans, ce qui a attiré les mécènes.

Comment gérez-vous la compétition ?
Les jeunes du club de 8 à 25 ans participent à des régates dans toute la France. Entre six et huit d'entre eux font partie de l'équipe de France Espoir. Leurs déplacements, bateaux y compris, sont au frais du club. Ce budget déplacement représente entre 10 000 et 12 000 euros par an. Quant aux 25-70 ans, ils financent eux-mêmes leurs déplacements. Certains sont même propriétaires de leur bateau.

Comment fonctionne la section loisirs?
Selon les bateaux disponibles et moyennant une adhésion, les membres pratiquent quand ils le souhaitent, encadrés par des moniteurs. Cet été nous avons également accueilli neuf cents stagiaires.

Vous proposez la voile à des personnes qui, a fortiori, auraient des difficultés à y accéder…
Oui, nous proposons la voile aux plus démunis, en collaboration avec le Secours Catholique. Nous emmenons des jeunes quasi gratuitement. Par ailleurs, nous avons obtenu un label de la Fédération française du sport adapté il y a 3 ans, afin d'ouvrir la pratique aux traumatisés crâniens. Récemment, nous avons reçu un avis favorable pour notre projet « Handivoile ». Au printemps 2015, nous devrions pouvoir accueillir des personnes handicapées mteur sur un bateau spécialement conçu pour elles.

Nicolas Fouillet (deuxième en partant de la droite), président du Yatch club de Socoa accompagné de moniteurs et de navigateurs de l'association. PHOTO É.C.

PROPOS RECUEILLIS PAR ÉLISE CHAVOIX

HÔTEL**** / RESTAURANT – THALASSOTHÉRAPIE & SPA
Thalazur Saint-Jean-de-Luz
LE BIEN-ÊTRE EN OSMOSE AVEC L'OCÉAN
Formule à la journée
Soins à la carte
Espace beauté marine by Thalgo
Abonnements fitness
Restaurant avec terrasse vue mer
Séminaires

Idée Cadeaux, pensez thalasso sur le www.cadeau-thalasso.fr
thalazur
Hôtel ▪ Thalassothérapie & Spa
Face à l'Océan, au cœur de Saint-Jean-de-Luz
Hôtel Hélianthal**** ▪ Thalazur thalassothérapie & spa
Place Maurice Ravel ▪ 64500 Saint-Jean-de-Luz ▪ Tél. 05 59 51 51 51
saintjeandeluz@thalazur.fr
www.thalazur.fr
Hélianthal SAINT-JEAN-DE-LUZ HÔTEL****
60172060_SBO

Commerce : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	GUYENNE ET GASCOGNE	BAYONNE	31.12.2012	558 947	NC	0	6 560
2	EURASUD CEREALES SNC	LESCAR	31.08.2013	314 377	5	188 414	-669
3	OCEOL ORGANISMES COLLECTEURS ETHANOL	MONTARDON	31.08.2013	139 321	NC	3 254	-11 289
4	EURALIS NEGOCE	LESCAR	31.08.2013	115 774	-5	900	-813
5	EURALIS DISTRIBUTION	LESCAR	31.08.2013	113 390	-2	60	741
6	UNIVERDIS SA	PAU	31.01.2013	112 691	6	0	3 004
7	AXSO	BOUCAU	30.06.2013	112 667	NC	0	1
8	BAKER HUGHES OPERATIONS SAS	LONS	31.12.2013	105 422	-22	88 576	10 873
9	EMERALD COAST - DC SHOES	ST JEAN DE LUZ	31.10.2013	96 718	-12	64 038	3 991
10	ABCIS PYRENEES - PALOISE AUTO	BILLERE	31.12.2012	95 913	-7	50	623
11	MATERIAUX TRAVAUX PUBLICS - MTP	ST PALAIS	31.12.2012	87 234	3	36	1 921
12	GROUPE AD SUD OUEST	LESCAR	31.12.2013	85 692	-5	424	-4 800
13	LB	AICIRITS CAMOU SUHAST	30.06.2013	82 619	6	21 265	146
14	PAYS BASQUE DISTRIBUTION - E.LECLERC	URRUGNE	31.12.2013	67 896	4	0	1 752
15	SODANG - E.LECLERC	ANGLET	31.01.2013	67 462	8	0	2 175
16	OLODIS	OLORON STE MARIE	31.01.2013	67 457	1	0	1 571
17	SOCIETE BASCO-LANDAISE VEHICULES	BAYONNE	31.12.2013	66 176	0	582	475
18	DJO FRANCE	MOUGUERRE	31.12.2013	63 075	-1	19 667	3 164
19	SOCIETE DE DISTRIBUTION BAYONNAISE - E.LECLERC	BAYONNE	31.03.2013	55 439	7	0	2 014
20	ORTHEZ DISTRIBUTION	ORTHEZ	31.01.2013	55 259	3	0	558
21	PAU PYRENEES DIFFUSION AUTOMOBILE	PAU	31.12.2012	51 835	-10	0	68
22	CARIBOO - QUIKSILVER GOTCHA ROXY NA PALI	ST JEAN DE LUZ	31.10.2013	45 997	4	0	65
23	SAVAL - ETABLISSEMENTS LAVILLAUROY	LESCAR	31.12.2013	45 575	152	0	365
24	LUR BERRI DISTRIBUTION	AICIRITS CAMOU SUHAST	30.06.2013	41 657	NC	2 749	91
25	EKORNES	PAU	31.12.2013	40 430	-12	7 270	1 579
26	ETABLISSEMENTS LACADEE SA	ARTHEZ DE BEARN	30.06.2013	40 076	-11	3 980	-1 528
27	VICAL	BIDART	31.12.2013	39 270	NC	0	1 290
28	MAZEDIS	MAZERES LEZONS	31.01.2013	35 248	0	0	601
29	APPROVERT ETABLISSEMENTS BERGERET	ESCOUBES	31.07.2013	33 402	-8	10 140	98
30	C ET C - CITROEN COTE BASQUE	BASSUSSARRY	31.12.2012	33 302	-12	0	85
31	SMITH INTERNATIONAL FRANCE	LONS	31.12.2013	32 203	-31	31 727	-9 602
32	ORTHALY - INTERMARCHE	ORTHEZ	31.12.2012	31 159	5	0	384
33	SUNAY - SUPER U	BENEJACQ	31.03.2013	31 010	37	0	212
34	PASSION AUTOMOBILE PYRENEENNE	LESCAR	31.12.2012	30 680	12	77	374
35	PAU AUTOMOBILES	LESCAR	31.12.2013	30 324	1	218	15
36	LA NEGRESSE DISTRIBUTION	BIARRITZ	31.01.2014	30 290	16	0	207
37	BAPTENS	SERRES CASTET	31.12.2013	29 968	-1	0	442
38	MOURENX DISTRIBUTION - E. LECLERC	MOURENX	28.02.2013	29 658	5	0	615
39	BAYERN LANDES PAYS BASQUE	BAYONNE	31.12.2013	28 546	-13	50	-436
40	JAMBOREE	LESCAR	31.12.2013	26 782	6	33	74
41	LA MONEGASQUE VANELLI FRANCE	ST JEAN DE LUZ	31.12.2013	25 836	2	1 415	724
42	ALZUYETA - INTERMARCHE	ITXASSOU	31.12.2012	25 572	5	0	842
43	ETABLISSEMENTS FRIGERAL SARL	ANGLET	31.12.2013	25 524	7	17	798
44	COOPERATIVE ELEVEURS PYRENEES ATLANTIQUES	ARTHEZ DE BEARN	30.09.2013	25 433	-5	1 150	68
45	SARL ALTIMA	BIARRITZ	31.03.2012	22 893	-16	2 311	-1 718
46	LABOURDINE - SUPER U	USTARITZ	31.03.2014	22 461	NC	0	425
47	DURRUTY 64 40	BASSUSSARRY	31.12.2013	21 740	-18	0	-48
48	VIRTUEL PNEU	LONS	31.12.2013	21 477	46	13	12
49	SOCHACOM - INTERMARCHE	HASPARREN	31.12.2013	20 910	NC	0	528
50	GLASS PARTNERS SOLUTIONS	ANGLET	30.09.2013	20 755	16	2 990	1 388

Infographie SO

- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : Non communiqué par la société -

Elgar
du T3 au T4
Devenez propriétaire à Saint Jean de Luz
Quartier Erromardie
Dernières opportunités disponibles immédiatement !
DÉCOUVREZ NOS NOUVEAUX PROJETS À BASSUSSARRY, ANGLET, BIDART, ST PIERRE D'IRUBE
Contactez le service accession - 05 40 07 71 64
accession@office64.fr - www.office64.fr
OFFICE 64 de l'Habitat
CRÉDITS : ATELIER PROVISOIRE - OFFICE64 DE L'HABITAT - ILLUSTRATIONS NON CONTRACTUELLES
60130840_LEB

Atlanthal fait le dos rond

ANGLET Le centre Thalasso affiche un chiffre d'affaires en recul. Mais le groupe, qui a investi 800 000 euros cette année, se remet en question et au goût du jour

Les Terrasses à Anglet sortent d'une année délicate : fin août 2014, le groupe de thalasso affichait un chiffre d'affaires en baisse de 8%, après « une année 2013 convenable », selon les mots du directeur général Olivier Arostéguy. « Nous sommes en plein dans la crise, le pouvoir d'achat des curistes a reculé ; nous en ressentons les effets aujourd'hui car le prix moyen d'un séjour a baissé alors que le taux d'occupation a chuté, mais pas de manière exceptionnelle », détaille-t-il.

L'activité thalassothérapie baisse « doucement mais sûrement » sur la Côte basque, constate le patron d'Atlanthal, dont le groupe réunit sous la dénomination Biarritz Thalasso Resort l'hôtel Le Bayonne et Thalmar, à Biarritz. « Nous mutualisons notre centrale de réservation. Il nous arrive de bouger nos prix trois à quatre fois par jour sur Internet. Visibilité et adaptabilité sont devenus les mots-clés. »

Concurrence du bien-être

« C'est une période compliquée, qui nous oblige à nous remettre en question, poursuit Olivier Arostéguy. Et puis la thalasso se doit d'évoluer, de se mettre au goût du jour, de s'adapter à de nouveaux marchés et aux façons de consommer de la clientèle, qui s'est rajeunie. La semaine classique de cure avec quatre soins par jour est presque devenue une exception. »

Cette clientèle plus jeune fait désormais jouer la concurrence des spas, qui ont empiété sur le marché du bien-être, notamment ici sur la Côte basque où le client ne distingue plus forcément le curatif (thalasso) de l'esthétique (spa). « Il y a une confusion dans l'esprit des clients. La concurrence est très forte des hôtels de luxe, qui ont tous des spas et des instituts haut de gamme. Mais nos effets sur la santé et nos frais de fonctionnement n'ont rien de comparable. »

« Si on ajoute au mauvais temps la mésaventure du "Luno", ça fait beaucoup. Les gens ont fait l'amalgame avec ces menaces de pollution de l'océan, alors que les structures comme la nôtre sont très contrôlées.»

Dans ce contexte de morosité, le conseil d'administration d'Atlanthal/Les Terrasses –qui emploie 180 personnes, soit 150 équivalents temps plein– ne baisse pas les bras : 800 000 euros ont été investis en 2014 dans la remise en peinture des établissements, l'aménagement des salles de bains des 147 chambres, le relooking de la salle de fitness et de l'espace aquatique. « C'était primordial, juge le DG, car l'espace fitness accueille 1 500 abonnés et il y a une forte concurrence là aussi sur le BAB. Nous devons investir pour rester compétitifs. »

Le patron estime aussi que le secteur de la thalasso a souffert cet été, comme la destination Côte basque, des affres de la météo, des plages fermées et des alertes à la pollution.

« Si on y rajoute la mésaventure du « Luno », ça fait beaucoup. Les gens ont fait l'amalgame avec ces menaces de pollution de l'océan, alors que des grosses structures comme la nôtre sont très contrôlées. Il n'y a pas eu de soucis sur la qualité de nos eaux et de nos soins. »

CHRISTOPHE BERLIOCCHI

Tél. 05 59 52 75 75

Olivier Arosteguy, directeur général d'Athlantal dont les epaces de bain et de fitness ont été entièrement «relookés». PHOTO BERTRAND LAPÈGUE

Une nouveau directeur pour Miramar

BRUNO SAGNÉ Nouveau directeur du Sofitel Miramar à Biarritz.
PHOTO JEAN-DANIEL CHOPIN

Tout va très vite pour le Toulousain Bruno Sagné : entré chez Accor en 2007, il a successivement occupé des postes à responsabilité au Sofitel Paris Arc de triomphe, lancé le Sofitel So Mauritius, « designé » par Kenzo, dirigé le Sofitel Marseille avant donc de prendre la direction du Sofitel Biarritz, établissement classé cinq étoiles, qui emploie 170 ambassadeurs (NDLR, collaborateurs) selon le terme maison.

L'ambition du nouveau directeur général, qui redécouvre une région où il a passé tous ses étés dans le pied-à-terre luzien de sa grand-mère, est multiple : « D'abord, je suis ravi d'arriver dans un établissement qui a une super réputation. Que ce soit l'hôtel, la thalasso ou le spa. Biarritz est une référence dans la marque Sofitel. À l'international, mon objectif sera encore de faire mieux, d'aller chercher une clientèle nouvelle vers le Proche-Orient, le Moyen-Orient, l'Asie sans négliger les Russes, fidèles de la station depuis longtemps. »

Le Sofitel Miramar a vécu un bel été, surtout en « août, avec un excellent prix moyen, suivie d'une très belle arrière saison, l'été indien nous profite bien », dit le DG, sans dévoiler de chiffres, fidèle à la tradition de discrétion chez Accor. «La fin d'année est un peu compliquée. » Le Sofitel Miramar mixe sa clientèle entre business et loisir, catégorie dans laquelle s'intègre les curistes. « Nous ne négligeons personne, les curistes qui viennent en thalasso chez nous dorment à 90% dans nos chambres. »

L'hôtel cinq étoiles « travaille bien », même si le prix moyen, comme partout ailleurs, est à la baisse : « Il faut se battre pour relever ce prix surtout en thalasso, innover, créer des nouveaux protocoles de soins par exemple, estime le DG. Après, ici, nous travaillons très bien avec le spa, nous avons la clientèle pour. Nous ne voyons pas la thalasso et le spa comme des mondes différents, mais complémentaires. »

C.B.

L'élégance française à l'international

Sofitel est la seule marque d'hôtellerie de luxe française implantée sur les 5 continents avec 130 adresses, dans près de 40 pays (plus de 30 000 chambres). Sofitel propose des hôtels et des resorts contemporains adaptés aux attentes des différents clients de l'hôtellerie de luxe d'aujourd'hui. Qu'il s'inscrive au cœur d'une grande métropole comme Paris, New York ou Pékin, ou qu'il se niche dans un paysage du Maroc, des îles Fidji ou de Thaïlande, chaque Sofitel offre une expérience de l'art de vivre à la française.

L'océan : premier atout du département

TOURISME Le président du comité départemental du tourisme André Berdou reconnaît que plus de la moitié de l'activité se concentre sur les 35 kilomètres du littoral

« Sud Ouest ». Que représente le tourisme du littoral pour le département ?
André Berdou. La côte basque bénéficie d'une forte attractivité. Elle totalise 56 % des nuitées du département. Elle jouit de la notoriété de Biarritz qui est aujourd'hui notre phare de l'activité touristique du littoral. Au total, le tourisme au Pays Basque représente 10 500 emplois, 52 % du secteur marchand. Pour résumer, la moitié des activités touristiques des Pyrénées-Atlantiques se trouve concentrée sur les 35 kilomètres du littoral.

L'impact est donc plus important que le tourisme de montagne ?
Oui, la montagne, c'est moins de 20 % des nuitées du département, 10 % des emplois, soit 1 100 équivalents temps plein. En plus, on constate, dans ce département comme ailleurs, que la montagne perd de son attractivité. Côté Pays basque, la Rhune demeure un atout considérable. D'ailleurs, le Conseil général, propriétaire, a repris la main sur la gestion du train. Pour nos touristes, la Rhune constitue une porte d'entrée supplémentaire.

Quels sont les atouts de la Côte basque par rapport à la Méditerranée ?
Nous avons la chance d'avoir sur 35 km une mosaïque de paysages incroyables. La corniche est un attrait fabuleux. Le caractère naturel de cette côte est un gros atout, ainsi que l'identité culturelle forte qu'on y retrouve. La vie locale y est très active.

On met en avant aussi notre savoir-faire gastronomique grâce au caractère traditionnel de ce que nous présentons dans nos assiettes. C'est excellent pour notre territoire. Nous avons aussi une démarche volontariste pour développer l'accessibilité de nos plages. Le surf est également une très forte valeur ajoutée. Grâce à tout cela, le Pays basque jouit d'une belle image.

Quels sont les retours des vacanciers sur leur séjour sur la Côte basque ?
Évidemment, tout dépend du temps qu'il a fait pendant leur séjour. En général, ils sont satisfaits, mais on est très dépendant de la météo. Cette année par exemple, le mois de juillet n'est pas bon pour notre image, septembre et octobre en revanche, redorent le blason. On est gâté par la nature, les touristes en général, reviennent. Mais il ne faut pas s'endormir sur nos lauriers, c'est pourquoi nous avons mis en place un schéma départemental du tourisme.

À qui profite le plus le tourisme ?
Généralement, l'hôtellerie de plein air connaît beaucoup de succès avec des croissances à deux chiffres. Mais cette année, même les campings ont ressenti une légère baisse de leur activité, sans doute une conséquence de la crise. L'hôtellerie souffre également, d'autant qu'elle doit prévoir de la trésorerie pour les mises aux normes liées à l'accessibilité. Autre secteur en difficulté : les thalassothérapies. Aujourd'hui, beaucoup d'hôtels ont leur propre spa, il y a des piscines un peu partout, la concurrence est importante.

Faut-il développer les vols depuis l'aéroport de Biarritz ?
Aujourd'hui, seuls 2 % de nos touristes français viennent en avion. Même si les petits ruisseaux font des grandes rivières, il faut réfléchir à améliorer ce chiffre. L'ouverture d'une ligne vers Roissy serait favorable au tourisme, notamment pour attirer davantage la clientèle étrangère.

Et le train ?
C'est 12 % de nos touristes qui arrivent en train. La voiture demeure encore, et de loin, le moyen de locomotion les plus utilisé par nos vacanciers. La LGV n'est pas pour demain, il faut donc d'abord améliorer le réseau existant, et surtout développer les dessertes aériennes.

Ressentez-vous les effets négatifs de la pollution des plages et de l'érosion des traits de côtes ?
Toutes les collectivités locales sont sensibles au nettoyage des plages. Avant, on pointait du doigt les Espagnols et leurs décharges. Aujourd'hui, ils ont fait beaucoup d'efforts et de progrès sur la protection de l'environnement. Il nous faut, de notre côté, regarder notre territoire et nos bassins versants. Là aussi, des efforts sont faits en matière d'assainissement. C'est un travail de longue haleine. Une fermeture de plage marque toujours la clientèle.

S'agissant de l'érosion, on voit bien l'avancée de l'océan sur nos côtes. Il faut se prémunir de tout ça. C'est compliqué parce que notre littoral manque d'espace pour reculer les activités et habitations. Cela fait partie de nos principales préoccupations.

André Berdou, président du comité départemental du tourisme

PROPOS RECUEILLI PAR PIERRE SABATHIÉ

INDAR DEVELOPPEMENT
L'outil d'animation économique des 70 communes de BASSE NAVARRE
Vous êtes porteur de projet,
Vous souhaitez créer ou transmettre votre entreprise,
Vous désirez créer un collectif d'entrepreneurs,
Vous recherchez une formation professionnelle,
des locaux ou des terrains adaptés à votre activité,
Un cadre professionnel pour vous héberger, vous guider, vous accompagner,
vous mettre en relation avec des partenaires financiers, comptables, juridiques,
avec les chambres consulaires, les centres de formation,
les services de développement économique.
INDAR DEVELOPPEMENT vous propose
Une équipe professionnelle à votre écoute pour répondre à vos besoins
2 sites d'accueil avec 4 niveaux d'accompagnement : incubateur, pépinière, hôtel d'entreprises, co-working,
des services mutualisés en bureautique, téléphonie, numérique, salles de réunions...
Saint-Palais, route de Beyrie : 2 000 m² de bureaux et ateliers
Saint-Jean-le-Vieux, Lutxiborda : 15 bureaux équipés
CONTACTEZ NOUS
INDAR DEVELOPPEMENT
ZA Ordokian – Route de Beyrie – 64220 SAINT-PALAIS
Lutxiborda – 64220 SAINT-JEAN-LE-VIEUX
Tél. 05 59 65 69 10 - Mail : accueil@indar-eco.com / www.indar-eco.com
60165510_BER

Vous êtes chef d'entreprise et vous souhaitez accompagner un futur entrepreneur à potentiel ?
Rejoignez un réseau de chefs d'entreprise engagés
reseauentreprendre adour landes · reseauentreprendre adour béarn · reseauentreprendre adour bigorre · reseauentreprendre adour pays basque
Réseau Entreprendre® Adour
120 chefs d'entreprise en Adour qui accompagnent bénévolement des créateurs, repreneurs d'entreprise.
1 association, 4 implantations
Plus d'infos : adour@reseau-entreprendre.org
Tel : 05 59 02 30 88 www.reseau-entreprendre-adour.fr
60115100-PG

Dans les eaux tranquilles de la baie

VISITE GUIDÉE Le Nivelle 5 promène les touristes de Saint-Jean-de-Luz vers la baie de Txingudi depuis plus de 50 ans. Cet automne, la compagnie se lance dans la récolte de l'algue rouge

Le « Nivelle 5 » est une affaire qui flotte. Le bateau de Philippe Fautous, dont la capacité d'accueil est de 98 passagers, est le seul navire de plaisance amarré dans le port de pêche de Saint-Jean-de-luz. La version 4, toujours d'actualité, propose quarante places dédiées à la zone de Ciboure. Depuis le Nivelle numéro 1, les embarcations font toujours le plein de badauds à la douce saison. Elles promènent les touristes tous les étés depuis 1963, sans interruption. D'avril à octobre les mauvaises surprises sont rares, voire inexistantes. Cet été comme les précédents, les deux navires ont transporté quelque 30 000 passagers. « Nous avons noté une baisse de 25% de la fréquentation en juillet. Mais mai, juin, août et septembre ont été si bons qu'ils ont rattrapé le coup », souligne le pilote du Nivelle 5, propriétaire de l'entreprise depuis 2000 et capitaine du Nivelle 3 dès 1989.

Pêche aux poissons de roche

Si l'époque où les pêcheurs de Saint-Jean-de-Luz débarquaient le poisson sur le port est révolue, les matelots à bord des Nivelle sont tous d'anciens pêcheurs. Alors certains matins d'été, ils proposent aux touristes de partir à la chasse aux poissons de roche, tels que le sarran, la girelle ou la rascasse. « Nous pêchons à la ligne. Les participants repartent chez eux avec leur pêche du jour », précise Philippe Fautous. Quelque 1 800 pêcheurs amateurs ont ainsi participé aux sorties cet été.

Seul sur le marché

Depuis septembre dernier, le Nivelle 5 s'est lancé dans une nouvelle activité : la récolte de l'algue rouge. Il la vend brute aux laboratoires qui la transforment en cosmétiques. « Cela nous permet d'allonger la saison jusqu'au mois de janvier », souligne le capitaine. Même s'il y a de la place pour tout le monde, dans ce domaine, le Nivelle 5 se confronte à la concurrence. Ce qui n'est pas le cas dans son activité touristique. « Tous nos concurrents ont peu à peu disparu. Depuis 7 ans, nous sommes seuls sur le marché du transport de touristes à Saint-Jean-de-Luz. Malgré la chute de la fréquentation, nous avons certainement bénéficié de la disparition des concurrents, car notre chiffre d'affaires est resté stable », assure-t-il. L'an passé, le Nivelle a vendu sa navette Le Passeur, qui opère la liaison entre Saint-Jean-de-Luz, Ciboure et Socoa, à Olivier Bourret, un ex-employé. Si sa traversée est moins onéreuse, elle ne propose pas la visite guidée et ne constitue donc pas une entrave à l'activité du Nivelle.

ÉLISE CHAVOIX

croisiere-saintjeandeluz.com
Tél : 06 09 73 61 81

Philippe Fautous est seul à proposer des visites commentées dans la baie de Saint-Jean-de-Luz à bord des Nivelle 4 et 5. PHOTO E.C.

Services : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	TRANSPORT ET INFRASTRUCTURES GAZ FRANCE	PAU	31.12.2013	389 533	NC	0	61 448
2	GROUPE OLANO	ST JEAN DE LUZ	31.12.2013	202557*	6	81000*	5403*
3	CAPIO BAYONNE - CLINIQUE LAFOURCADE	BAYONNE	31.12.2013	57 763	1	0	2 160
4	ACTALIM	LESCAR	31.08.2012	57 389	2	6	-7
5	X-TREME VIDEO	BIARRITZ	31.12.2012	53 062	274	3 441	4 985
6	ALIENOR	PAU	31.12.2013	42 707	12	0	-30 628
7	PERGUILHEM SAS	LACQ	30.06.2013	35 114	1	0	12
8	WELL STAFF FRANCE	PAU	31.03.2013	29 488	37	0	24
9	LABO BIO. MED. ANAL. - DARRASSE DUFAU CASANABE	BIARRITZ	31.12.2013	25 542	2	0	2 287
10	POLYCLINIQUE MARZET	PAU	30.06.2013	25 487	-1	0	-2 229
11	SOCIETE D'EXPLOITATION TRANSPORTS MESPLES	SALLES MONGISCARD	31.12.2013	25 048	2	0	254
12	SOCIETE TRANSPORTS AGGLOMERATION PALOISE	PAU	31.12.2013	24 766	1	0	74
13	BEARNAISE HABITAT	PAU	31.12.2013	24 602	3	0	3 203
14	POLYCLINIQUE DE NAVARRE	PAU	31.12.2013	23 848	-6	0	-23
15	BIENA SA - SUPER U	USTARITZ	31.03.2013	21 776	6	0	470
16	CLINIQUE AGUILERA	BIARRITZ	31.12.2013	21 452	-2	0	656
17	SOCOMIX DE L'HOTEL DU PALAIS	BIARRITZ	31.03.2013	21 407	1	0	480
18	HABITELEM	PAU	31.12.2013	21 157	2	0	3 679
19	GEMCO INTERNATIONAL	LONS	31.12.2013	18 169	4	8 810	806
20	APPLICATION EURO TECHNOLOGIE SERVICES	LONS	31.12.2013	17 425	41	16 850	103
21	POLYCLINIQUE COTE BASQUE SUD	ST JEAN DE LUZ	31.12.2013	16 791	0	0	503
22	PROFESSIONNELS A DOMICILE	ANGLET	31.12.2013	16 755	19	0	266
23	SARL MENDIBOURE	ITXASSOU	30.09.2013	16 519	-4	70	134
24	CLINIQUE DELAY	BAYONNE	31.12.2013	16 301	4	0	711
25	OLANO ORGANISATION TRANSPORT - OOT	ST JEAN DE LUZ	31.12.2013	15 749	1	4 717	411
26	AVIRON BAYONNAIS RUGBY PRO	BAYONNE	30.06.2013	15 301	1	0	-1 189
27	AUTAA LEVAGE	ARTIX	31.12.2013	14 771	13	1 308	802
28	AX BIO OCEAN - LABORATOIRE SAVARIT BLOUIN	BAYONNE	31.12.2013	14 084	1	0	1 220
29	GROUPE APR	LONS	31.12.2013	13 807	-1	0	640
30	BOPB	BIARRITZ	30.06.2012	13 757	1	0	-316
31	FLEXILOC	LESCAR	28.02.2013	12 857	-10	0	15
32	OLANO MONTAUBAN	ST JEAN DE LUZ	31.12.2013	12 112	9	476	207
33	EURALIS VINS	LESCAR	31.08.2013	12 102	2	11	747
34	BIOPYRENEES	PAU	31.12.2013	11 551	0	0	611
35	LABORATOIRE DE BIOLOGIE MEDICALE BIOPOLE	PAU	30.09.2013	11 381	12	0	1 084
36	CHANGE	PAU	31.12.2013	11 028	-3	813	550
37	ALITEC	VIGNES	30.09.2013	10 933	20	0	169
38	ASP 64	BASSUSSARRY	31.03.2012	10 572	78	206	311
39	STE EXPANS. TOURISTIQUE BIARRITZ - CASINO BARRIERE	BIARRITZ	31.10.2013	10 552	-2	10 510	715
40	MARIENIA	CAMBO LES BAINS	31.12.2013	10 269	4	0	887
41	SELARL DE VETERINAIRES ABIOPOLE	ARZACQ ARRAZIGUET	31.12.2013	10 262	6	64	637
42	STE NOUVELLE EXPLOITATION CLINIQUE CARDIO ARESS	ARESSY	31.12.2013	10 200	-5	-1	-99
43	HOLDING GROUPE HOTELIER SEGERIC	ANGLET	31.12.2013	10 097	-25	0	1 945
44	SOCIETE BASQUE LOCATION AUTOMOBILES - EUROPCAR	BIARRITZ	31.12.2012	9 661	-2	0	104
45	AUTAA ET FILS SARL	ARTIX	31.12.2013	9 538	-1	291	234
46	CV ASSOCIES	BAYONNE	31.12.2012	9 377	9	144	213
47	LOGIFER	HENDAYE	31.12.2013	9 363	NC	0	186
48	ATLANTHAL	ANGLET	31.12.2013	9 336	2	0	250
49	RASCHETTI TRANSPORT	SERRES CASTET	31.12.2012	9 326	-1	1 041	363
50	SOCIETE FRANCAISE D'EQUIPEMENT INDUSTRIEL	ST GLADIE ARRIVE MUNEIN	31.03.2013	9 233	10	0	214

Infographie

*- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : Non communiqué par la société - * Chiffre consolidé communiqué par la société -*

SECTEUR D'ACTIVITÉ : POLYCLINIQUE

PUBLICITÉ

POLYCLINIQUE CÔTE BASQUE SUD : Une clinique bien intégrée dans le tissu médical local

Infos

Hospitalisation complète
78 lits d'hospitalisation
Ambulatoire
24 places de chirurgie ambulatoire et médecine ambulatoire
Structure ophtalmologie dédiée
10 places de chirurgie d'ambulatoire
Structure d'urgence
5 salles de soins
8 places d'unité d'hospitalisation de courte durée

Contact :

Polyclinique Côte Basque Sud
7 rue Léonce Goyetche
64501 Saint Jean de Luz
Tél. : 05 59 51 63 63.

Urgences :
05 59 51 63 68.

Avec sa chirurgie de pointe, son service de radiologie performant, ses hospitalisations ambulatoires de plus en plus nombreuses et sa structure ophtalmologique dédiée, la clinique enregistre une activité toujours plus importante.

Structure de premier recours, la Polyclinique Côte basque Sud est un établissement privé qui répond au besoin de santé du territoire de santé « Navarre - Côte basque ».

Sur une année, cette clinique de proximité a généré près de 27 000 séjours.

La PCBS enregistre 14 800 venues dans sa structure des urgences. (Comprises dans l'ensemble des séjours).

Les urgences et les hospitalisations ambulatoires de la clinique sont en constante évolution.

Quant au service d'hospitalisation complète (au-delà d'une nuit), il est surtout utilisé en orthopédie, traumatologie et chirurgie du rachis (20 % des séjours), en viscéral, vasculaire et gynécologie (20 % des séjours) et en gastroentérologie (16 % des séjours).

Quelles sont les spécialités représentées à la Polyclinique Côte basque Sud ?

Au niveau chirurgical, la clinique est spécialisée en ophtalmologie - laser, orthopédie - traumatologie,viscérale digestive - vasculaire - chirurgie de l'obésité - urologique, ORL, chirurgie maxilo-faciale - stomatologie, chirurgie plastique reconstructrice et esthétique. Avec anesthésie médicale : cardiologie, gastro entérologie, lithotritie, neurologie médicale, oncologie, pneumologie. Enfin, la clinique possède des autorisations de pratiquer la cancérologie en chirurgie viscérale, gynécologie et chimiothérapie.

"Nous sommes une petite structure et en même temps, nous avons un pôle d'excellence", se réjouit Nicole Ithurria, la directrice. Classée 22e sur 50, au rang national, pour la qualité de son service "pneumologie" et 21e sur 30 pour son service "myopie" au palmarès 2014 des hôpitaux et cliniques de France paru dans Le Point, elle a aussi été reconnue pour ses performances en chirurgie du pied, chirurgie de la rétine, du glaucome et de la cataracte, dans une enquête du Nouvel Observateur l'année dernière.

Des urgences toujours plus sollicitées

Avec un accueil 24h sur 24, tous les jours de l'année, la polyclinique joue un rôle prépondérant dans les urgences du territoire « Navarre - Côte basque ». Le service possède cinq salles et une unité d'hospitalisation de courte durée de huit boxes. "

Des médecins urgentistes reçoivent et prennent en charge l'ensemble des urgences.

« En continuité de la prise en charge, ils font appel à une équipe de praticiens en astreinte prête à intervenir : spécialistes médicaux (gastroentérologues, pneumologues, cardiologues…), spécialistes chirurgicaux (viscéraux, orthopédistes…), praticiens anesthésistes » précise la directrice.

En un an, les urgences comptabilisent près de 15 000 venues : près de 3 000 patients sont hospitalisés, plus de 2 000 restent en surveillance dans l'unité d'urgence de courte durée, près de 9 500 personnes sont traitées et 400 seulement sont transférées vers d'autres établissements. De par l'attrait touristique de Saint-Jean-de-Luz et ses environs, la Polyclinique connaît un fort pic d'activité en haute saison. Les chiffres parlent d'eux même : la clinique reçoit autour de 1 000 entrées par mois hors-saison et cumule plus de 2 000 entrées au mois d'août ! Brûlures, entorses, piqûres mais aussi infarctus, fractures et traumatismes, pathologies viscérales rythment le quotidien des médecins l'été. Au-delà de cette forte saisonnalité, la structure peut se vanter d'être en constante évolution depuis plusieurs années :

- en 2008, 12 800 passages
- en 2011, 13 600 passages
- en 2013, 14 500 passages

Des techniques innovantes au service d'une chirurgie ambulatoire

La chirurgie ambulatoire est un mode de prise en charge permettant de raccourcir une hospitalisation pour une intervention chirurgicale à une seule journée. Le patient rentre donc le matin pour être opéré le jour même et ressort le soir.

Grâce à son matériel de pointe et son équipe médicale performante, la polyclinique propose de nombreuses interventions en ambulatoire et favorise ce mode d'hospitalisation répondant ainsi aux objectifs du Ministère de la santé. Les bénéfices sont évidents :

Une source de satisfaction pour les patients (prise en charge plus courte, reprise rapide des activités quotidiennes)
Un facteur de qualité globale de prise en charge, de modernisation et de restructuration de l'offre de soins (Optimisation de la qualité des soins chirurgicaux limitant le patient à l'exposition des infections nosocomiales)
Une source d'économie substantielle pour l'assurance maladie
Un enjeu stratégique pour notre établissement.

A la Polyclinique Côte basque Sud, la structure de "chirurgie et médecine ambulatoire" dispose de 24 places, avec un personnel dédié. Ouverte du lundi au vendredi de 7 h 30 à 19 h 30, elle représente 70 % de l'activité. Autre statistique marquante : 90 % des gestes préconisés par l'ARS (agence régionale de santé) sont effectivement effectués en ambulatoire. Pour atteindre cet excellent pourcentage, la polyclinique utilise des techniques éprouvées : vidéoscopie (caméra évitant l'incision), cœlioscopie, chirurgie mini-invasive, endoscopie, arthroscopie de l'épaule, du genou et bientôt du rachis, etc. Ici, 69 % des hospitalisations ambulatoires concernent la gastroentérologie et l'ophtalmologie.

Un service dédié à la chirurgie oculaire et ophtalmologique

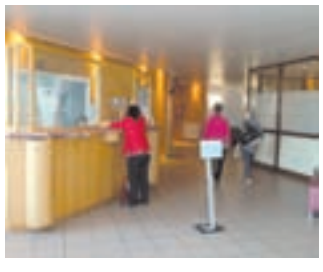
La clinique est particulièrement réputée pour sa structure HELIOS Ophtalmologie Chirurgie, dédiée à la chirurgie ophtalmologique. Trois blocs opératoires exclusivement dédiés à cette activité sont équipés d'un matériel très perfectionné. Ils permettent les interventions les plus pointues dans des conditions optimales : chirurgie de la myopie presbytie astigmatisme et hypermétropie au laser - chirurgie de la cataracte, de la rétine, lentilles intraoculaires, chirurgie du strabisme, chirurgie esthétique des paupières au laser, greffe de cornée et soin de l'œil de l'enfant. Dans les techniques innovantes en ophtalmologie, on peut aussi noter la cyclo destruction des glaucomes par ultrasons focalisés de haute intensité et la technique endoscopique de réparation de la rétine.

Nouveautés :

« Depuis deux ans, nous encourageons le développement d'un pôle neurochirurgical axé sur la chirurgie du rachis et la chirurgie des nerfs du périnée. La consultation privilégie une approche pluridisciplinaire dans les deux domaines. La consultation multidisciplinaire des algies périnéales fait référence sur le plan régional. Les techniques opératoires développées comprennent la microchirurgie, la chirurgie endoscopique et la chirurgie mini-invasive » précise la directrice.

Arrivée d'une nouvelle urologue

D'ici la fin de l'année, une nouvelle urologue rejoindra l'équipe. Elle proposera l'utilisation du laser prostatique pour, par exemple, enlever l'adénome de prostate en ambulatoire. Une fois de plus, la clinique fera preuve d'innovation et privilégiera les techniques modernes le plus possible au service d'une chirurgie de moins en moins contraignante, et de plus en plus confortable pour les patients.



60175920_CHA

Abonnez-vous

SUD OUEST, PARTOUT, TOUT LE TEMPS

TOUS LES JOURS RECEVEZ VOTRE JOURNAL À DOMICILE

Sud Ouest, Sud Ouest Dimanche, les magazines : Le Mag, TV Magazine et Version Fémina.

DÈS 6 H, LISEZ VOTRE JOURNAL SUR WEB, TABLETTE ET MOBILE

En fonction de vos **envies** ou de votre lieu de séjour, vous pouvez choisir une **édition différente chaque jour.**

EN CONTINU, ACCÉDEZ À L'INTÉGRALITÉ DES ARTICLES PAYANTS SUR SUDOUEST.FR

Tout au long de la journée, **l'intégralité des articles** de l'Edition Abonnés sur tous vos écrans.

DÈS 19 H, RETROUVEZ L'ÉDITION DU SOIR

Du lundi au vendredi, à partir de 19 h, l'essentiel de l'actualité du jour décryptée par la rédaction, **sans publicité**.

DÉCOUVREZ TOUTES NOS OFFRES D'ABONNEMENT
À PARTIR DE 1€ PAR MOIS

HTTP://ABONNEMENT.SUDOUEST.FR

SUD OUEST

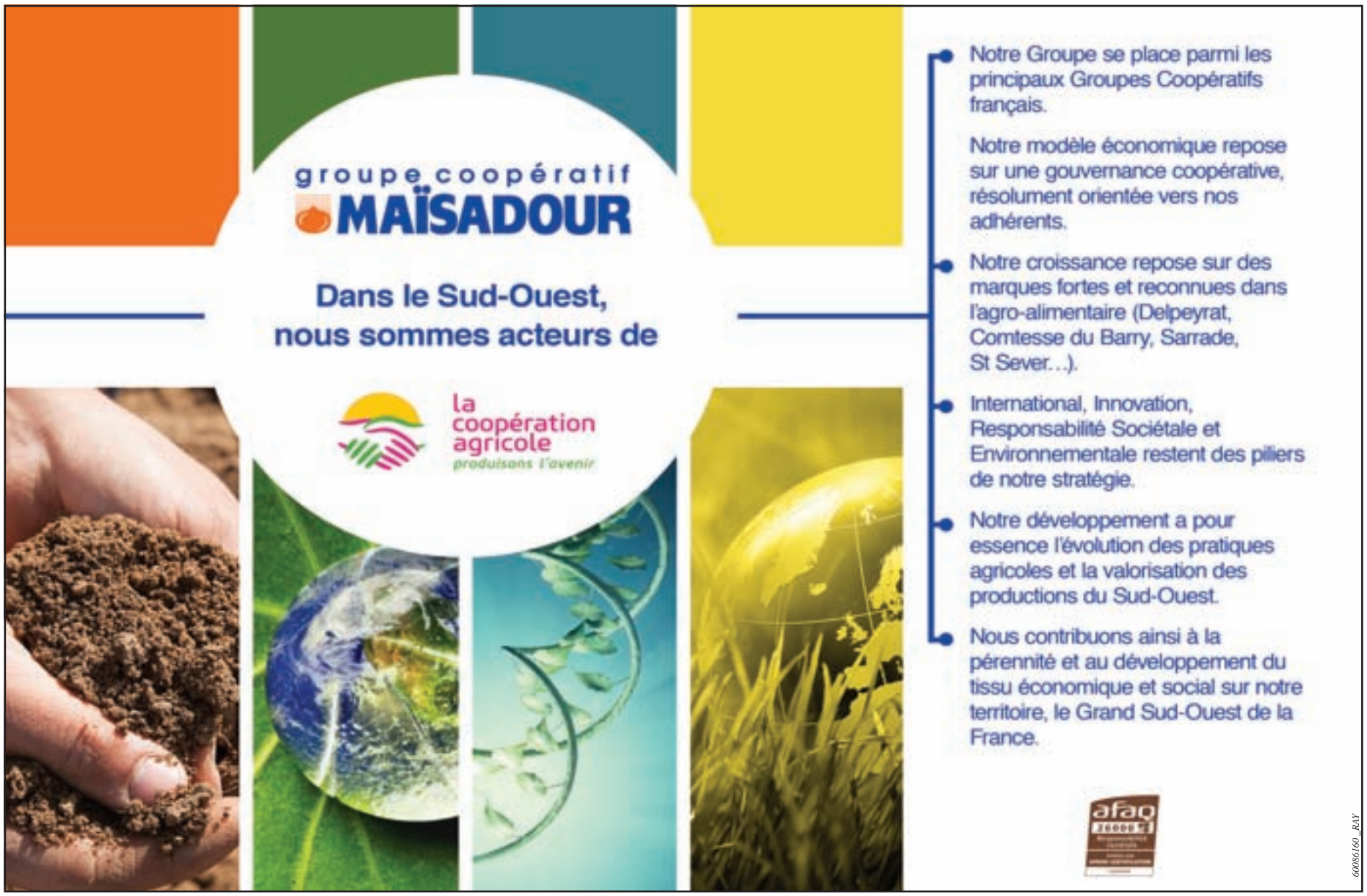
60157330_BOB

Agroalimentaire : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	GROUPE EURALIS	LESCAR	31.12.2013	1324000*	0	25 312	2000*
2	FIPSO INDUSTRIE	LAHONTAN	31.08.2013	126 092	5	0	558
3	SANDERS ADOUR	LONS	31.12.2012	70 721	3	1 957	193
4	LURALI - SEPSO	AICIRITS CAMOU SUHAST	30.06.2013	54 804	NC	17 870	45
5	DELPEYRAT CHEVALLIER	SAUVETERRE DE BEARN	30.06.2013	53 325	-1	3 703	1 230
6	PALMITOU	AICIRITS CAMOU SUHAST	30.06.2013	41 739	NC	4 251	-108
7	HARAGUY JAMBON DE BAYONNE	AICIRITS CAMOU SUHAST	30.06.2013	29 175	6	451	5
8	ONETIK	MACAYE	31.12.2012	28 459	-4	8 312	-1 666
9	SOCIETE DES EAUX MINERALES D'OGEU	OGEU LES BAINS	31.12.2012	27 635	0	0	-3 883
10	LACADEE AGRO INDUSTRIE	MONT	30.06.2013	16 738	10	1 958	230
11	PEDAVIA	ST PALAIS	31.12.2013	15 441	-9	0	394
12	UNITE VALANIMAUX LOURDS TRUIES ELEV SO - VALTEC SO	ARZACQ ARRAZIGUET	31.12.2012	14 379	-1	5 193	414
13	AGOUR	HELETTE	31.12.2012	13 451	-4	1 928	288
14	ETABLISSEMENTS MICHEL DUPUY	SAULT DE NAVAILLES	31.12.2013	12 843	8	0	535
15	GASCOGNE LIMOUSIN VIANDES	LONS	31.12.2012	11 201	-61	0	-2 365
16	SOCIETE BAYONNAISE DES VIANDES	ANGLET	31.03.2013	9 495	2	1 438	15
17	SAS ANDRIEU - L'ATELIER DU CHOCOLAT DE BAYONNE	BAYONNE	28.02.2014	9 480	-2	4	-473
18	EAUX MINERALES DE PLANCOET SOURCE SASSAY	OGEU LES BAINS	31.12.2012	8 750	2	0	-1 533
19	LAHOURATATE SAS	LOUVIE SOUBIRON	30.04.2013	8 294	-6	13 657	81
20	SOCIETE D'EXPLOITATION DES SOURCES DE SIGNES	OGEU LES BAINS	31.12.2012	7 659	-25	122	-586
21	BIRABEN	BEUSTE	31.12.2013	7 231	-2	0	144
22	HIRUAK	ANGLET	31.03.2013	7 171	-4	829	78
23	LAGUILHON SA	BENEJACQ	31.12.2012	7 045	-1	201	229
24	LES VIANDES DU HAUT BEARN	OLORON STE MARIE	31.03.2014	9 773	NC	2 577	43
25	PIERRE OTEIZA PRODUCTION	ALDUDES	31.03.2013	6 212	2	9 184	90
26	PECHERIES BASQUES	ST PEE SUR NIVELLE	31.03.2013	5 929	-10	7	236
27	COOPERATIVE AGRICOLE OVINE DU SUD OUEST	IDAUX MENDY	30.06.2013	5 808	-4	0	-10
28	SOCIETE D'EXPLOITATION PASCAL MASSONDE	SOURAIDE	28.02.2013	5 606	3	100	109
29	SCA AGNEAUX DE LAIT DES PYRENEES AXURIA	MAULEON LICHARRE	30.06.2013	5 585	8	0	3
30	COOPERATIVE LAITIERE DU PAYS BASQUE	ST JEAN PIED DE PORT	30.09.2012	5 472	-18	0	-328
31	MENDIBURU FRERES	MOUGUERRE	31.12.2013	5 435	NC	0	61
32	CONFISERIE PARIES	ST JEAN DE LUZ	31.12.2013	5 385	17	59	544
33	ARMEMENT LA PALOMA	HENDAYE	31.12.2013	5 385	-11	0	412
34	SOCIETE DE NUTRITION ANIMALE PYRENEENNE	ARZACQ ARRAZIGUET	30.09.2013	5 258	-17	0	-24
35	SCOP AGIAN	HELETTE	31.12.2012	5 153	NC	0	14
36	L'EPI BEARNAIS	ORTHEZ	31.12.2012	5 076	12	5 241	73
37	UXUA SARL	HENDAYE	30.09.2013	4 633	-7	208	312
38	MIGUELGORRY	PRECILHON	31.03.2013	4 618	3	2 976	22
39	PIERRE OTEIZA	ALDUDES	31.03.2013	4 515	3	102	9
40	SOCIETE DE GEL DE LA BIDASSOA - SOBIGEL	HENDAYE	31.12.2013	4 386	13	4 564	25
41	ETCHE MOULINS DE SOULE	MAULEON LICHARRE	30.06.2013	4 180	8	0	112
42	ELIZALDIA	GAMARTHE	31.12.2013	4 168	10	108	180
43	LES MACARONS ADAM	ST JEAN DE LUZ	30.09.2013	4 042	7	0	314
44	ANAI ARTE	HENDAYE	31.12.2013	3 806	25	0	270
45	ETABLISSEMENTS EMILE LARROULET SA	USTARITZ	31.12.2013	3 732	-15	3	-272
46	ARMEMENT CONCERTO	HENDAYE	30.09.2013	3 703	23	10	-69
47	OROC BAT	VIODOS ABENSE DE BAS	31.12.2012	3 580	31	35	107
48	SOCIETE DU MOULIN DE SAINT ARMOU	ST ARMOU	31.03.2013	3 435	37	0	77
49	DUPOUX SALAISONS	COARRAZE	30.09.2013	3 250	-2	0	42
50	MAISON MONTAUZER	GUICHE	31.12.2013	3 125	6	0	69

SO Infographie

*- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : Non communiqué par la société - * Chiffre consolidé communiqué par la société -*


groupe coopératif
MAÏSADOUR
Dans le Sud-Ouest,
nous sommes acteurs de
la coopération agricole
produisons l'avenir
Notre Groupe se place parmi les principaux Groupes Coopératifs français.
Notre modèle économique repose sur une gouvernance coopérative, résolument orientée vers nos adhérents.
Notre croissance repose sur des marques fortes et reconnues dans l'agro-alimentaire (Delpeyrat, Comtesse du Barry, Sarrade, St Sever…).
International, Innovation, Responsabilité Sociétale et Environnementale restent des piliers de notre stratégie.
Notre développement a pour essence l'évolution des pratiques agricoles et la valorisation des productions du Sud-Ouest.
Nous contribuons ainsi à la pérennité et au développement du tissu économique et social sur notre territoire, le Grand Sud-Ouest de la France.
afaq
6006160_RAY

Nouveau débouché pour les pêcheurs

SAINT-JEAN-DE-LUZ Une nouvelle usine de transformation de poisson vient de voir le jour à Jalday. Une belle revanche pour le port qui a vu sa dernière conserverie disparaître en 1997

Et dire que le port de Saint-Jean-de-Luz-Ciboure était jadis la capitale du thon ou de la sardine... Un âge d'or où les navires de pêche faisaient travailler des centaines de famille à terre. Mais la dernière conserverie Saupiquet de Ciboure a fermé ses portes le 28 février 1997. Depuis, l'odeur de poisson a disparu de la baie. Oasis dans le désert, seule une petite usine de transformation de produits de la mer a vu le jour depuis ce désastre industriel. C'était en 2003, dans le quartier Marinela à Ciboure. « Batteleku » transforme depuis du thon ou de l'espadon et quelques filets de poissons bio. Une petite initiative originale qui ne n'offre malheureusement que très peu de débouchés aux pêcheurs locaux.

Conscients que les dernières entreprises flottantes subissent trop souvent les trous d'air du marché national et que des débouchés locaux étaient possibles, les élus de l'Agglomération Sud Pays basque et l'organisation de producteurs des Pêcheurs d'Aquitaine ont donc décidé de travailler main dans la main pour créer cette année une nouvelle usine de transformation des produits de la mer :«Arrainetik » (en basque : ce qui provient du poisson).

Le but ? Permettre aux bateaux du quartier maritime de valoriser des produits qui n'auraient pas trouvé d'acheteurs sur le circuit classique (la grande distribution). Pour cela, il a fallu construire une usine de 350 m² sur la zone d'activité Jalday à Saint-Jean-de-Luz et partir à la pêche de nouveaux clients locaux. Créer un circuit court, maintenir des prix corrects pour les pêcheurs, valoriser les produits de saison : voilà les défis que devra relever Arrainetik, sachant que cette nouvelle usine de transformation ne soignera pas tous les maux du port de Saint-Jean-de-Luz-Ciboure.

Le poisson frais est traité directement par les fileteurs d'Arrainetik. Puis emballé et étiqueté pour être livré aux clients locaux. PHOTOS A.D.

Possibilité d'agrandissement

Les premiers filets de vives, grondins, maquereaux et chinchards ont été conditionnés et étiquetés en septembre. Depuis, les forces vives d'Arrainetik ont réussi à convaincre plusieurs collectivités et établissements scolaires du secteur : « Il y a une vraie demande de produits frais et locaux », positive Patrick Garcia, le gérant de cette société coopérative, qui compte aujourd'hui cinq employés. En quelques semaines, le carnet de commandes s'est rempli. « J'espère que nous allons atteindre notre vitesse de croisière en janvier », ajoute-t-il.

Pour le moment, les clients (maison de retraite, collèges, écoles, service de portage de repas à domicile, etc.) sont ravis de proposer au menu du merluchon, de la roussette, du mulet ou du maigre qui ont été pêchés quelques jours plus tôt par les bateaux du quartier maritime. Si d'autres marchés s'ouvrent dans les mois qui arrivent, la société sera en capacité de doubler sa superficie et sa capacité de production du côté de Jalday.

ARNAUD DEJEANS

Tél. 05 59 23 64 51

La vente directe de poisson trouve doucement son rythme de croisière

CRIÉE DE CIBOURE Les querelles de la vente à la table font désormais partie du passé sur le port. Mais le local a besoin d'une meilleure visibilité

Le dernier pêcheur qui vendait directement sa pêche sur le quai de Saint-Jean-de-Luz a fini par rendre les armes. Fatigué par des années de lutte et de multiples procès, l'« Atxik » a décidé d'enlever sa tente du quai luzien et de laisser ses trois collègues cibouriens (« Ordagna », « Kittara » et « Agur ») se partager le gâteau du marché de la vente à la table, dans le local flambant neuf de 120 m² construit par la CCI en 2012 à Ciboure.

Si ce vieux combat n'a jamais mis en péril l'économie du port, la vente directe ne représentant même pas 1% du poisson vendu sur le secteur, force est de constater qu'elle a cristallisé les tensions au-delà du rationnel. Maintenant que la pression est retombée, cinq ans après la création de la vente directe et deux ans après la construction du local, un premier bilan s'impose. Pour les trois vendeuses (deux femmes et une sœur de pêcheur), il est globalement satisfaisant : « Nous avons peu à peu construit notre clientèle : des anciens pêcheurs, des restaurateurs et des familles », témoigne Dominique Inda, du ligneur « Agur ». Tous ces habitués ont un point commun : ils savent reconnaître les bons poissons et les préparer (les vendeurs a la table n'ont pas le droit de travailler les produits comme les poissonniers).

Un petit effort de com' à faire

Ce matin sur les étales : du homard, de la daurade, du merlan, du chinchard, du grondin et, bien sûr, du merlu. Les étiquettes affichent des prix au-dessous de la moyenne des revendeurs classiques. « Et le poisson a été pêché la veille », insiste Véronique Courtiau (« Ordagna »), qui verse, comme ses collègues, une taxe de 5,7% à la criée pour utiliser les locaux et bénéficier des services (glace, eau, etc.).

L'avantage du système pour l'entreprise flottante : pas d'intermédiaire (et donc une plus grosse marge), la possibilité de faire travailler une personne à terre et la non mono-dépendance à la criée locale, où les prix fluctuent trop souvent au goût des pêcheurs.

Le local de vente à la table est ouvert tous les jours si la ressource est là. PHOTO A.D.

Le local du quai Elissalt de Ciboure était censé pouvoir accueillir sept vendeurs. Mais seuls trois stands sont ouverts depuis son ouverture. « Il y a la place pourtant », constate les vendeuses en avouant également : « Après, c'est vrai, il y a des jours meilleurs que d'autres (mardi, vendredi et samedi). Et quand la ressource n'est pas là, comme l'hiver dernier, il faut pouvoir tenir le coup. » Le vrai problème de la vente à la table cibourienne est certainement celui de la visibilité du local : « Il n'y a pas de signalétique adaptée. Et quand on regarde de Saint-Jean-de-Luz, les clients ont du mal à voir si nous sommes ouverts ou pas », exposent Véronique Courtiau et Dominique Inda avant de poursuivre : « Le potentiel est là. Il faudrait simplement faire quelques efforts de communication. »

A.D.

L'espace de vente directe est ouvert toute l'année, du lundi au dimanche, de 7h30 à 12h.
Tél : 05 59 51 61 15

Bâtiment/Travaux publics : les 50 premières

	Dénomination officielle	Commune	Date dernier bilan	Dernier CA	Evol. (en %) dernier CA / CA N -1	Dernier CA export	Dernier résultat net
1	PRIDE FORAMER	LESCAR		499120	16,57	499120	-90543
2	MAS GROUPE	PAU CEDEX 9	31.12.2013	142600*	4,22	9277*	7462*
3	EIFFAGE CONSTRUCTION SUD AQUITAINE - PAYS BASQUE	BAYONNE	31.12.2013	68225	47,02	25	1524
4	ENTREPRISE DE TRAVAUX PUBLICS MULTIPLES	ARCANGUES	31.12.2013	47092	-5,03	0	587
5	CEGELEC PAU	PAU	31.12.2013	43638	-15,43	99	1912
6	PRIDE FORASOL	LESCAR	31.12.2012	30716	-51,16	19015	-14873
7	BOBION ET JOANIN	BILLERE	31.12.2012	26409	0,58	0	1661
8	COMITE OUVRIER DU LOGEMENT - COL	ANGLET	31.12.2012	25026	NC	0	1732
9	LAPIX BATIMENT	ST JEAN DE LUZ	30.04.2013	24112	1,61	0	1724
10	SOCIETE BASQUE DE MATERIELS ET TRAVAUX - SOBAMAT	CAMBO LES BAINS	31.12.2013	22064	7,11	0	473
11	AQUITAINE ISOL ENTREPRISE	LACQ	30.06.2013	20128	NC	54	302
12	LABASTERE 64	BAYONNE	31.12.2013	17634	-13,84	0	190
13	SAFER AQUITAINE ATLANTIQUE	PAU	31.12.2013	17286	NC	0	1641
14	STE APPLICATION UTILISATION GENERALE ELECTRICITE	MONTARDON	31.12.2012	16355	-14,42	0	-682
15	MAISONS AQUITAINES	PAU	31.12.2013	15903	-19,58	0	216
16	SDEL SUD OUEST INDUSTRIE	PARDIES	31.12.2013	15170	0,05	0	797
17	ENTREPRISE MICHEL DUHALDE	USTARITZ	31.03.2013	14853	-12,89	0	90
18	DUBOSTP	ANGLET	31.12.2013	14755	3,38	0	589
19	INTER ENERGIES SE - INTER ENERGIES CLIMASUD	LONS	30.09.2013	13258	7,50	0	539
20	ALTERNATIVE FONCIERE	ST JEAN DE LUZ	30.09.2012	12549	4879,76	0	1276
21	COOP DE RESEAUX ELECTRIQUES DU BASSIN DE L'ADOUR	HASPARREN	31.12.2013	12174	14,40	0	361
22	CASTILLON TP	ST PALAIS	31.12.2013	11448	20,67	0	320
23	SOCIETE D'EQUIPEMENT DES PAYS DE L'ADOUR	PAU	31.12.2013	8883	-44,27	0	-35
24	TRIEUX FRERES ET FILS	BIZANOS	31.12.2013	8732	-8,99	0	392
25	SIBA SARL	BIZANOS	31.12.2013	8661	-21,31	0	-56
26	ARRAMBIDE SA	ANGLET	31.12.2012	8623	59,89	0	257
27	ENTREPRISE DE TRAVAUX ET DE CONSTRUCTION	BILLERE	31.12.2013	8294	-13,65	0	153
28	SOCIETE LABORDE	PRECHACQ JOSBAIG	31.12.2013	8081	5,45	0	148
29	A3TP	PAU	31.12.2013	7999	-14,41	0	129
30	ENTREPRISE JEAN MARIE MAINHAGUIET	LARCEVEAU ARROS CIBITS	30.09.2013	7841	-16,72	0	40
31	SARL LAPEDAGNE TRAVAUX PUBLICS	COARRAZE	31.12.2013	7837	-0,46	0	219
32	ENTREPRISE PYRENEENNE CONSTRUCTION - EPC	LONS	31.12.2013	7055	34,15	0	-121
33	ETABLISSEMENTS HASTOY	ALOS SIBAS ABENSE	31.12.2013	6987	23,25	0	275
34	SARL L'HACIENDA	CIBOURE	31.12.2013	6829	1265,80	0	932
35	IGCS INSTALLATION GENIE CLIMATIQUE ET SANITAIRE	BAYONNE	31.12.2012	6655	-8,77	0	341
36	SOCIETE GENERALE ENTREPRISES BASSIN DE L'ADOUR	PAU	31.12.2013	6506	27,44	0	137
37	ENTREPRISE CARASSOU	BAYONNE	31.12.2013	6470	-5,34	0	334
38	TPM	CARO	30.09.2013	6465	126,37	0	700
39	SODEC INTERNATIONAL	BIDART	31.12.2013	6181	-10,00	6181	1794
40	OYHAMBURU JEAN LOUIS	AMENDEUIX ONEIX	30.09.2013	6170	-20,72	0	94
41	ENTREPRISE REY BETBEDER	LACQ	31.12.2013	6024	-4,31	0	334
42	TECHNIQUE DESIGN CONCEPTION	LONS	30.09.2013	5969	22,97	7	328
43	SOCIETE ARLA ET COMPAGNIE	IDAUX MENDY	30.04.2013	5902	11,23	0	178
44	SDEL RESEAUX AQUITAINE	ANGLET	31.12.2013	5889	-17,98	0	-502
45	JEAN SALET ENTREPRISE	OGEU LES BAINS	31.12.2012	5856	-0,91	122	251
46	ETABLISSEMENTS CASTEL FILS	ANGLET	31.12.2013	5841	9,28	0	149
47	SOCIETE D'EXPLOITATION ENTREPRISE BORDATTO	OLORON STE MARIE	31.12.2013	5783	3,56	0	126
48	SA INTER ISOL	ABIDOS	30.09.2013	5753	-3,23	71	65
49	EURL ZUHAIZTI	HENDAYE	31.12.2012	5753	-3,44	0	1426
50	LAFFITTE FRERES	MOURENX	31.12.2012	5743	-9,09	0	-22

SO Infographie

- Sources Pouey international - Tous les chiffres sont en milliers d'euros - NC : Non communiqué par la société - * Chiffre consolidé communiqué par la société -

SECTEUR D'ACTIVITÉ : TRAVAUX SUBAQUATIQUES

PUBLICITE

IBAIA - Travaux sous-marins à Anglet

Plongée dans le monde des scaphandriers

L'entreprise IBAIA - TRAVAUX SOUS MARINS, basée à Anglet, est spécialisée dans les travaux subaquatiques réalisés avec des scaphandriers. David Ducourneau en est le gérant. Fan du Commandant Cousteau, d' Haroun Tazieff et de Saint-Exupéry quand il était enfant, il est aujourd'hui à la tête d'une équipe dynamique et sympathique de 10 personnes dont 5 scaphandriers. Un métier aussi méconnu que passionnant.

Contact :

EURL IBAIA - TSM
20 bis, rue de l'industrie
64600 Anglet
Tél. 05 59 55 89 25
www.ibaia-tsm.com
Gérant : David Ducourneau
david.ducourneau@ibaia-tsm.com

Travaux subaquatiques

Bétonnage, pose de coffrages, ferraillage
Découpage et soudure
Renflouage
Expertise et mesure ultra-son
Bathymétrie et métrologie
Pose d'émissaires, de conduites, de câblages fibre optique, de canalisations
Inspection d'ouvrage d'art
Grappinage et curage de barrages et retenues hydrauliques
Travaux portuaires, travaux maritimes
Tranchées sous-marines et nettoyage d'infrastructures par jet haute-pression
Visites sur tous types de bateaux : cargos, pêches

« Si vous pensez que l'aventure est dangereuse, essayez la routine, c'est mortel ». L'adage de Paulo Coelho est affiché en gros caractères à l'entrée des locaux d'IBAIA et l'on comprend vite pourquoi. D'une part, il faut effectivement aimer l'aventure, être curieux et rigoureux pour faire le « drôle » de métier de scaphandrier. D'autre part, ici, la routine n'existe pas. Contrôle d'un ouvrage d'art, nettoyage et curage d'un barrage hydraulique ou pose de câble de fibre optique, les semaines se suivent et ne se ressemblent pas.

Mais à quoi sert un scaphandrier ?

Le métier de scaphandrier existe depuis près de deux siècles. Aujourd'hui régi par la convention du Bâtiment Travaux/Publics, il a pour mission d'effectuer des explorations, des inspections et des travaux de maintenance en milieu sous-marin. Pour cela, il doit impérativement détenir un certificat d'aptitude à l'hyperbarie mention A, délivré par l'institut national de plongée professionnelle de Marseille. IBAIA est ainsi appelée pour des travaux de contrôle ou de réfection d'ouvrages d'art, pour la fabrication de coffrages, le découpage de rideaux métalliques, de la soudure, des visites de conduits souterrains ou encore des curages de plans d'eau.

Au niveau local, l'entreprise de David Ducourneau est notamment intervenue sous le Pont Mayou à Bayonne, sur l'émissaire de Bidart ou encore dans la réfection complète de la digue nord de Capbreton. Enfin, le gérant peut se targuer d'avoir signé des contrats annuels d'expertise ou de maintenance avec la SHEM et EDF (plus de 300 barrages hydrauliques expertisés depuis 2007) allant des Pyrénées au massif central, des Alpes au Jura en passant la Corse. Pour toutes ces opérations, les scaphandriers d'IBAIA plongent en toute saison, d'un pont ou d'un quai, d'un navire de commerce en pleine mer ou d'un ponton à plus de 2000 m d'altitude. Quand on vous dit qu'il n'y pas de routine dans ce métier là…

Que se passe-t-il avant le chantier ?

C'est au responsable du projet d'étudier et d'analyser chaque opération pour le chiffrage du devis. Cela passe par une analyse sur le terrain, un échange d'informations avec le client ou le donneur d'ordre, la lecture de cartes et plans, l'interprétation de photos, la compréhension d'un cours d'eau ou la nature

du liquide dans lequel les scaphandriers évolueront (cela peut-être de l'eau mais aussi de la boue, de l'acide de plomb, du pétrole, un bassin de station d'épuration, une cuve d'incendie, de la bentonite, etc). La rédaction de l'analyse des risques et les mémoires technique et sécurité permettent au client de retenir l'entreprise et d'évaluer ses compétences. Le marché étant attribué, on laisse la place à l'équipe de plongeurs sur le terrain.

Scaphandrier équipé, on plonge !

Sur place, le scaphandrier enfile 45 kg de matériel : une combinaison parfaitement étanche, un casque, une bouteille d'air secours et un ombilical appelé « narguilé » (c'est la ligne de vie du plongeur composée d'un tuyau d'air, d'un tuyau permettant de connaitre la profondeur exacte du scaphandrier, d'un câble pour la caméra et d'un câble radio pour un contact permanent). Sous l'eau, le plongeur se concentre sur sa tâche. En surface, depuis un camion ou un bateau, c'est au chef des opérations hyperbare (COH) que revient le bon déroulement de la plongée et des procédures techniques et de secours. Il est en liaison radio avec le scaphandrier, gère le temps de plongée et la table de décompression s'il y a des paliers de décompression. Les trois équipiers plongent trois heures maximum, à tour de rôle. « C'est un métier complexe et dangereux mais les risques sont calculés pour que toutes les opérations se déroulent dans des conditions optimales » rassure le gérant.

De Tintin à IBAIA, un magnifique destin

Quand il découvre Tintin enfilant un scaphandre dans « Rackham le Rouge », c'est le déclic. Quand il feuillette les récits de Paul-Emile Victor, c'est une évidence. Quand il voit le Commandant Cousteau à la télévision, c'est une révélation. A huit ans, le jeune David l'annonce à sa mère : « je veux être scaphandrier ». Déterminé, il devra pourtant attendre la fin de son service militaire, en 1994, pour intégrer l'école de plongée à Port en Bessin en Normandie, « une formation très complète dispensée sur les caissons Phénix du port artificiel d'Arromanches, sur les plages du Débarquement, où ma passion sera décuplée » se souvient David Ducourneau. Suite à cette formation, il travaille à chez un Maître-Scaphandrier à Arcachon, fait le tour de France des entreprises et prend le temps de murir son projet. Après trois ans de démarches administratives, la SARL IBAIA-TSM voit le jour en 2007 grâce au soutien d'Herrikoa, société de capital risque pour le développement économique en Pays basque. Son entreprise est passée de 3 à 9 personnes et vient d'intégrer de nouveaux locaux de 500m2 au cœur de la Zone des Pontots, à Anglet. Homme sincère et passionné, il travaille aujourd'hui pour EDF, la SHEM, la CCI, les collectivités territoriales, EMCC, société du groupe VINCI, etc. Soucieux de développer l'économie locale, il tient à former puis embaucher des jeunes du Pays basque. Enfin, très concerné par l'avenir de son métier, il est aussi Vice-Président du SNETI, le syndicat national des entrepreneurs de travaux immergés

60138720_JOU

Il manque 100 000 visiteurs

CITÉ DE LA MER ET DE L'OCÉAN Elles accueillent trop peu de public. Un plan de redressement devrait être présenté

L'océan, son histoire, ses habitants, son utilisation, son équilibre et son avenir, tel est l'horizon de la société d'économie mixte Biarritz Océan, crée en 2009 par la ville de Biarritz pour accompagner son nouveau projet : la cité de l'Océan et du surf. Voulue par Didier Borotra, le maire de l'époque, la cité est un bel exercice de style architectural. Elle peine toutefois à s'inscrire comme un équipement touristique majeur. La cité a, entre sa conception et son inauguration, perdu le volet surf. Elle est surtout le maillon faible de la SEM détenue à 50% par la ville, à 37% par Suez Environnement et par la Caisse des dépôts pour 6%.

Biarritz Océan regroupe en effet deux entités : le « musée de la mer » et la « cité de l'Océan ». Vingt-deux personnes sont employées pour l'exploitation et la gestion de deux équipements publics « à vocation commerciale touristique d'intérêt général ». Le musée, rebaptisé récemment « aquarium de Biarritz » est l'établissement historique, au cœur de la station balnéaire, où des générations de touristes se sont succédé pour assister au fameux repas des otaries. À cinq kilomètres de là, le bâtiment avant-gardiste qui surplombe la plage de la Milady abrite un centre ludo-scientifique. Le premier affichait 250 000 visiteurs par an. L'apport du nouvel équipement devait porter la fréquentation à 450 000 et dépasser le petit train de la Rhune, l'équipement touristique le plus prisé du département. Il manque 100 000 billets à l'appel.

En 2013, Biarritz Océan a plafonné à 345 554 visiteurs, chiffre identique à celui de 2012 (344 793 visiteurs). Le musée de la mer en apporte 286 674 et la cité de l'Océan 58 880. La consolation, pour les actionnaires, est d'enregistrer une augmentation des entrées de 6.5 % par rapport à 2012 (55 272 visiteurs).

L'investissement total de 41 millions d'euros, incluant l'agrandissement du musée de la mer a été bouclé avec 17 millions de subventions publiques et 24 millions apportés par un partenariat public privé (PPP) avec Vinci. Le loyer dû par la ville à Vinci n'est pas couvert par les recettes de la billetterie. La SEM a donc ponctionné 400 000 euros sur le budget de la ville en 2013 et pour 2012, la Cour régionale des Comptes avait pointé du doigt une perte de 468 000 euros.

La Cité de l'Océan a enregistré 58 880 entrées en 2013. PHOTO D.R.

Contenu plus attractif

Aujourd'hui, Michel Veunac a succédé à Didier Borotra. Ex-premier adjoint, il fut associé au projet et ne peut se détourner de ce pesant héritage. Le nouveau maire, devenu président de la SEM, compte sur le plan de redressement qui doit être présenté fin novembre : « Le sauvetage sera d'abord financier avec appel aux actionnaires de la SEM. Deuxième point, il faudra offrir au visiteur de la Cité de l'Océan un contenu plus attractif et proposer un meilleur produit touristique. La caisse des dépôts a proposé les services de ses experts pour cela. Enfin, des négociations sont en cours pour revoir le mode de gestion tout comme les conséquences juridiques que l'annulation du PPP. » Aux recettes de gestion et de marketing s'ajoutent d'autres perspectives, à plus long terme, comme la création prochaine d'une technopole non loin de la Cité de l'océan. Dénommée Océanlab, elle sera orientée sur l'économie de la mer et doit conforter la dimension scientifique et économique du projet.

VÉRONIQUE FOURCADE

Un pôle de recherche de renommée internationale

SAINT-PÉE-SUR-NIVELLE L'Aquapôle rassemble l'ensemble des activités de recherche conduites en Aquitaine par l'Inra sur la nutrition des poissons d'élevage et l'étude de leurs comportements

En 1964, l'Inra prend en charge la station d'hydrobiologie installée à Biarritz, dans l'actuel Musée de la Mer. Les recherches portent alors sur les populations de truites et de saumons. Treize ans plus tard, la station migre à Saint-Pée-sur-Nivelle, rejointe par des chercheurs en nutrition et génétique des poissons. Au fil du temps, des partenariats se tissent avec les universités de Pau (UPPA), de Bordeaux 1 et l'Ifremer. Aujourd'hui, l'Aquapôle a acquis une renommée internationale.

Installé à l'entrée de Saint-Pée, l'Aquapôle compte désormais 2100 m² de laboratoires et plusieurs sites d'expérimentation : deux pisciculture à Donzacq et Lées-Athas, une rivière expérimentale sur Le Lapitxuri, des stations de contrôle sur La Nivelle, etc. En charge de l'unité d'appui à la recherche, Olivier Debetancourt fait office de Monsieur Loyal de l'Aquapôle. « Avec mon équipe, nous assurons les activités administratives et techniques pour le compte des deux unités de recherches présentes sur le site : NuMéa, pour "Nutrition, Métabolisme, Aquaculture", et ECOBIOP, pour "Ecologie Comportementale et Biologie de Poissons". Nous venons en appui aux 60 chercheurs de l'Inra et enseignants-chercheurs de l'UPPA ainsi qu'aux doctorants, postdoctorants et étudiants de passage. »

Proposer des stratégies innovantes

NuMéa travaille surtout sur les nutriments qui contrôlent le métabolisme et la croissance des poissons afin de proposer des stratégies innovantes dans l'alimentation des poissons d'élevage. Les retombées sont concrètes pour la filière aquacole. Leurs travaux permettent d'optimiser durablement l'efficacité des aliments tout en améliorant la croissance et le métabolisme des poissons.

ECOBIOP travaille quant à elle essentiellement sur deux thématiques. « D'un côté, le comportement des poissons au moment de la migration et de la reproduction, résume le chercheur Étienne Prévost. De l'autre, l'évolution des poissons diadromes, vivant à la fois en eau douce et en mer, et l'impact des éléments extérieurs sur leur comportement, à l'instar du changement climatique, de la pêche... » Des travaux de recherche très utiles pour les associations, les collectivités ou les autorités qui font régulièrement appel à ECOBIOP en matière d'expertise. « L'anguille européenne a été récemment classée en danger critique d'extinction, cite par exemple Étienne Prévost. En étudiant le comportement des jeunes anguilles avant la migration de reproduction, nous pouvons découvrir les différences entre les individus de nature à influencer le rétablissement de l'espèce. » C'est sûr, l'Aquapôle a de l'avenir !

BRUNO FAY

Étienne Prévost devant la station Uxondoa. PHOTO B.F.S

PUBLICITÉ

SECTEUR D'ACTIVITÉ : FORMATION PROFESSIONNELLE CONTINUE

GRETA PAYS BASQUE

Des formations au service de notre région

Infos

Date de création : 1973

Président : Gérard Monpays

Comptable : Didier Germain

Conseillers en formation :
Jean-Luc Bessard (directeur), Isabelle Charritton, Sylvie Daussin, Nathalie Destrac, Fabienne Lembezat, Michel Pinaquy

Effectif permanent :
50 personnes

Spécialités : Bâtiment-énergie, santé-social, commerce-vente, gestion-secrétariat, informatique, hôtellerie-restauration, audiovisuel, industrie, logistique

Contact commercial :
Carine David

Contact :

GRETA Pays basque
18, avenue Maréchal-Soult
64100 Bayonne
Tél. : 05 59 52 25 25
accueil@greta-pays-basque.com
www.greta-pays-basque.com

Avec sa douceur de vivre légendaire et son océan, le Pays basque attire de nombreux visiteurs, séminaristes, résidents secondaires et jeunes retraités. Et l'économie locale s'en ressent ! Dans les domaines du tourisme, de l'hôtellerie, de la restauration mais aussi de l'aide à la personne, du commerce ou du bâtiment, les besoins sont très importants. Pour répondre au mieux à cette demande, le GRETA Pays basque, organisme public sous tutelle de l'Éducation nationale, forme chaque année plus de 2 500 personnes, en démarche individuelle ou à la demande de leur entreprise.

Le GRETA Pays basque est un groupement d'établissements publics locaux qui fédèrent leurs ressources humaines et matérielles afin de mettre en place des actions de formation pour adultes. « Le principe de l'éducation et de la formation tout au long de la vie est au cœur des dispositifs de la formation continue. Le GRETA en est un ardent défenseur depuis de nombreuses années » explique le directeur, Jean-Luc Bessard.

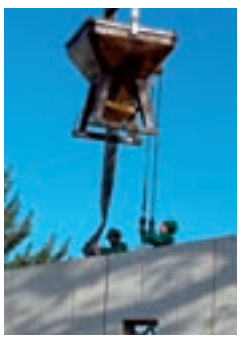
Des formations pour tous

Jeunes ou moins jeunes, travailleurs ou demandeurs d'emploi, vous trouverez, ici, la formation dont vous avez besoin. Le GRETA forme en effet tous les publics, que vous soyez salarié, chef d'entreprise ou en recherche d'emploi, que vous soyez en sortie récente du système scolaire, en reconversion professionnelle ou désireux de vous perfectionner dans votre métier. Pour chaque demande, le GRETA vous reçoit et vous conseille sur votre projet et sur le mode de financement de la formation visée. Vous n'êtes disponible que deux jours par semaine ou seulement à partir du mois prochain ? Vous cherchez plutôt une formation courte et intensive ? Pas de soucis, le parcours pédagogique proposé prendra en compte vos contraintes et vos attentes.

Au GRETA Pays basque, les formations vont du niveau 5 (CAP) jusqu'au niveau 3 (BTS) en passant par le niveau 4 (bac pro). Elles peuvent être qualifiantes ou diplômantes et suivies dans le cadre d'un CIF (congé individuel à la formation), DIF (droit individuel à la formation), du plan de formation de l'entreprise ou en alternance (contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage).

Un projet sur-mesure

Ici, l'offre s'adapte à la demande. Elle n'est pas figée mais se colle aux réalités de l'économie locale et des besoins de chacun. Depuis de nombreuses années et dans plusieurs secteurs, le GRETA s'évertue d'ailleurs à proposer des formations sur-mesure. « On travaille sur les projets de chaque demandeur de formation, on ne regarde pas uniquement sa situation du moment mais son parcours dans sa globalité et ses aspirations pour son évolution ou sa réorientation » explique Jean-Luc Bessard. D'autre part, les financements étant aujourd'hui davantage centrés sur les projets des personnes, les formations deviennent plus souples : formation à distance, possibilité de formation toute l'année, etc. Les parcours proposés sont désormais individualisés, plus adaptés au rythme de chacun et à la singularité des profils.



Au service des entreprises

Les conseillers en formation continue du GRETA Pays basque étudient les besoins des entreprises en vue de leur proposer des formations adaptées à leurs attentes. « Nous déterminons avec elles les besoins pour former leurs employés sur des évolutions techniques ou méthodologiques » précise Jean-Luc Bessard. Une société souhaite se développer, améliorer ou acquérir de nouvelles compétences, renouveler un certificat ? Le GRETA se charge de lui proposer différentes formules pour atteindre son objectif. Les bénéfices seront doubles : l'employé sera davantage valorisé en interne et l'entreprise gagnera en performance.

De nouveaux bâtiments

Actuellement en cours de construction, les 1 000 m² de surface pédagogique ont pour vocation d'accueillir un public mixte. Apprentis, adultes en formation et étudiants en formations initiales (école d'auxiliaires de puériculture et école d'aides-soignants), pourront, dès la rentrée prochaine, bénéficier d'un excellent cadre de travail, juste derrière les locaux actuels. Ces bâtiments permettront ainsi d'amplifier la mutualisation des compétences et l'échange intéressant que le GRETA entretient avec le CFA public de la Côte basque.

Consultez l'offre du GRETA Pays basque sur son site :
www.greta-pays-basque.com

Quarante ans d'expérience dans la formation de compétences humaines adaptées aux besoins des personnes et des entreprises du territoire.

Depuis plus de **TRENTE ANS**, nous rendons
la décoration de votre intérieur **INCOMPARABLE**

Canapé **LEOLUX** "Oscar"

CINNA | LIGNE ROSET | CASSINA | LEOLUX | DUVIVIER | KARTELL | FERMOB

L'Espace Contemporain
61, route de Bayonne Le Busquet
RN10 64600 ANGLET **Tél. 05 59 63 55 65**
lespacecontemporain.fr L'Espace Contemporain
Découvrez notre boutique cadeaux à prix doux.

Jean Sablé
MOBILIER CONTEMPORAIN

CCI BAYONNE PAYS BASQUE

Euskal Herri

19 528 INTERVENTIONS

RÉALISÉES EN UN AN AUPRÈS DES ENTREPRISES DE L'INDUSTRIE, DU COMMERCE, DES SERVICES ET DU TOURISME AU PAYS BASQUE.

Ils nous ont fait **confiance**...

JEAN-PIERRE ISTRE ET DOMINIQUE DALLE

HÔTEL MARBELLA - **Biarritz**

« Lorsque nous avons repris l'hôtel Marbella au Port Vieux, des travaux importants et coûteux s'avéraient nécessaires pour la mise aux normes. Bien que nous soyons une toute petite entreprise, nous avons été très soutenus par la CCI. Sans son aide, nous n'aurions jamais pu boucler le financement de notre projet. »

MARIE-THÉRÈSE TOUYA-CODA

COMMERÇANTE - **Bayonne**

« J'ai assisté à une conférence très intéressante à la CCI sur « Les nouvelles tendances dans la boutique et l'étalage ». Puis, j'ai suivi une formation d'agencement de surface commerciale et reçu des conseils précieux pour dynamiser mon activité commerciale. »

PEIO UHALDE,

ALKI, INDUSTRIE DU MEUBLE
Itxassou

« La CCI de Bayonne m'a proposé d'intégrer le programme « Gagner en performance », afin de mettre en place des méthodes et des outils pour améliorer la performance de l'entreprise en instaurant une dynamique du changement en impliquant et faisant participer les équipes. »

MICHAËL GIL DE MURO,

META IT, PÉPINIÈRE ESTIA ENTREPRENDRE
Technopole Izarbe - Bidart

« Ce qui est magique ici, c'est qu'on ne peut pas dissocier l'incubateur/pépinière de la technopole. Si on a une problématique technologique ou business on est sûr de trouver la réponse auprès de quelqu'un sur place. »

PEDRO CASTEL, FORGE ADOUR - **Bayonne**

« Se lancer à l'export en solo est franchement complexe. La collaboration avec le service export de la CCI a été cruciale dans notre développement en Belgique, en Suisse et bientôt en Allemagne. C'est extrêmement rassurant de pouvoir s'appuyer sur un soutien solide et compétent. »

Réalisation Agence C COM'ÇA ! 06 82 09 96 89 • © CCI Bayonne Pays Basque, Bertrand LAPEGUE, Vincent BIARD

Créez, développez, innovez et exportez avec votre Chambre de Commerce et d'Industrie.

CCI BAYONNE PAYS BASQUE

Euskal Herri

Chambre de Commerce et d'Industrie Bayonne Pays Basque
50-51 allées Marines - BP 215
64 102 BayonneCedex

Tél. : 05 59 46 59 46

- www.bayonne.cci.fr
- www.bayonne.port.fr
- www.port-saintjeandeluz-ciboure.com
- www.kedgebachelor-bayonne.com
- www.estia.fr

60105630_JOU